



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, Matagalpa
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

MONOGRAFIA

Para optar al título de Licenciatura en Economía

Tema:

**Incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la
pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas” del municipio
de Matagalpa, año 2019**

Autora:

Br. Tatiana Vanessa Mendoza Orozco

Tutor

Dr. Manuel de Jesús González García

Matagalpa, julio del 2020

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios, que me concedió sabiduría a lo largo de este caminar de superación personal y profesional, a mis padres, a cada integrante de nuestra familia que nos aportó un granito de aliento y motivación, a los maestros vocacionales, modelo y referente de buen hacer profesional, que nos guiaron y nos mostraron la pasión por la educación y el amor a la verdad, germen de cualquier investigación.

Tatiana Vanessa Mendoza Orozco

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mis padres: Samuel Mendoza y Josefina Orozco, por permitir tener una familia maravillosa, quienes me han apoyado siempre, dando ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándome a valorar todo lo que tengo, a mi tía Gioconda Orozco por su apoyo y confianza. A los que han contribuido a la culminación de este logro.

A mi Tutor, Dr. Manuel de Jesús González García, por brindarme su apoyo y conocimiento profesional para poder terminar con éxito mi proyecto de investigación.

A mi esposo, Rodolfo García, por su apoyo incondicional, por brindarme sus mejores consejos para alcanzar mis metas.

A mis hijos, quienes me impulsan cada día a ser mejor ser humano en esta travesía terrenal.

A la pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas”, por el apoyo que me brindó en esta investigación, por la información brindada ya que fue de mucha utilidad y deseando que tenga mucho éxito en su negocio.

Tatiana Vanessa Mendoza Orozco



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, Matagalpa - FAREM Matagalpa
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

CARTA AVAL DEL TUTOR

Por este medio doy fe que el presente trabajo monográfico titulado **“Incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa *Yogurt Artesanal Las Chelitas* del municipio de Matagalpa, año 2019”**, elaborado por la bachiller **Tatiana Vanessa Mendoza Orozco**, para optar al Título de Licenciatura en Economía; es el resultado de un arduo trabajo de investigación, apegado a la estructura de redacción científica definida por la Normativa y Reglamento de Régimen Académico Estudiantil para las Modalidades de Graduación en nuestra Alma Máter; en la cual los objetivos, contenidos teóricos desarrollados, análisis y discusión de resultados tienen coherencia y correlación, narrados en forma lógica, con apoyo de una amplia gama de fuentes bibliográficas y sustentado con el trabajo de campo realizado con responsabilidad científica y ética.

En mi opinión, en esta Monografía, se aplicaron los pasos de investigación científica y, por lo tanto, cumple con los requerimientos para ser presentado ante el jurado examinador para su defensa.

Se extiende la presente carta aval en la ciudad de Matagalpa a los 26 días del mes de junio del año dos mil veinte

Dr. Manuel de Jesús González García
Tutor

A la libertad, por la Universidad

RESUMEN

La presente investigación aborda la temática sobre el análisis de la incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa “Yogurt artesanal las Chelitas” del Municipio de Matagalpa, en el año 2019. El proceso metodológico se enmarcó en un paradigma positivista, con un enfoque cuantitativo con uso de técnicas cualitativas, la recolección de información se realizó mediante la entrevista a las propietarias del negocio. La población y muestra la conforman dos funcionarios del negocio, seleccionadas a conveniencia. Es una investigación de tipo descriptiva y de corte transversal. Entre los hallazgos, se describe habilidades relacionadas con el perfil emprendedor como: visión de futuro, poseer iniciativa, liderazgo, disciplina, coraje para enfrentar situaciones inciertas y tomar riesgos, mentalidad de éxito, capacidad de administrar recursos, ser creativo, eficiente y sobre todo habilidades comunicativas. Entre los factores que inciden en el desarrollo empresarial, ofrecen excelente servicio al cliente, la identificación de nichos de mercado, la oferta de productos novedosos e innovadores en el mercado, delegación de decisiones importantes, trabajar con un esquema ético y sanitario, sumado la diversidad de productos y precios. Se recomienda a instituciones de Gobierno, el fortalecimiento y divulgación de programas de desarrollo de emprendimiento y a Yogurt artesanal Las “Chelitas”, potenciar el uso de redes sociales, atendiendo el marketing digital, y en consecuencia, realizar un Plan de Negocios que permita visualizar estrategias de mercado y expansión del negocio.

Palabras Claves: Emprendimiento, desarrollo empresarial, liderazgo, precios, productos, servicio al cliente

ÍNDICE

CAPITULO I	2
1.1. INTRODUCCIÓN.....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.3. JUSTIFICACIÓN	5
1.4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.....	7
CAPITULO II	8
2.1. MARCO REFERENCIAL	8
a) ANTECEDENTES.....	8
b) MARCO CONTEXTUAL.....	11
b.1. Bases conceptuales del Emprendimiento	11
b.1.1. Origen y evolución del emprendimiento	11
b.1.2. Emprendedor.....	12
b.1.3. Características de un emprendedor	13
b.1.4. Tipos de emprendedores y de Emprendimiento.....	15
b.1.5. Importancia del emprendimiento	18
b.1.7. Importancia de las Empresas Emprendedoras	20
b.1.8. Perfil emprendedor de una empresa.....	22
b.1.9. Emprendimiento Vs innovación	23
b.2. Desarrollo empresarial	24
b.2.1. Definiendo desarrollo empresarial.....	24
b.2.2. Crecimiento Económico	24
b.2.3 Etapas del Desarrollo Empresarial	26
b.2.4. Elementos del éxito para el Desarrollo Empresarial.....	28
b.2.5. Aspectos generales del desarrollo empresarial en Nicaragua	31
b.2.6. El Emprendimiento Empresarial a nivel internacional	33
b.2.7. Organismos internacionales para el emprendimiento	34
c) Marco Contextual	35
c.1. Historia de Yogurt Artesanal las Chelitas	35
c.2. Productos naturales que ofrece Yogurt Artesanal las Chelitas.....	37
2.2. PREGUNTAS DIRECTRICES	39

CAPITULO III	40
3. DISEÑO METODOLOGICO.....	40
3.1. Enfoque de la investigación	40
3.2. Tipo de estudio.....	40
3.3 Método de Investigación	41
3.4. Población y Muestra.....	42
3.5. Instrumento para recaudar información.....	42
3.6. Variables	43
3.7. Procesamiento de la información	43
CAPITULO IV	44
4. RESULTADOS Y DISCUSION.....	44
4.1. Perfil de emprendimiento empresarial de Yogurt Artesanal las Chelitas	44
4.2. Factores de desarrollo empresarial en Yogurt Artesanal Las Chelitas	47
4.3. Incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial.....	50
CAPITULO V	54
5.1. CONCLUSIONES.....	54
5.2. RECOMENDACIONES.....	55
5.3. BIBLIOGRAFIA.....	56
ANEXOS	

CAPITULO I

1.1. INTRODUCCIÓN

La presente monografía trata sobre la incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas” del municipio de Matagalpa, año 2019. El emprendimiento es considerado un factor importante para contribuir al desarrollo económico, la generación de puestos de trabajo, la inclusión social, la reducción de la pobreza y el desarrollo de la innovación.

Los emprendedores de éxito son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables. A menudo, esta transformación requiere talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados. Estos prosperan cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. Cuando el entorno es propicio, los emprendedores se arriesgan e invierten en innovación y así estimulan la productividad mediante las dinámicas de entrada y salida del mercado de las empresas y la innovación de las ya establecidas, lo que promueve el desarrollo económico.

El emprendimiento es un motor fundamental del crecimiento y el desarrollo. Así, la premisa básica de este estudio analiza el Emprendimiento y su incidencia en el desarrollo Económico, en Yogurt Artesanal Las Chelitas. Dado que la mayoría de los economistas desde Adam Smith y apuntalada por la influyente obra de Joseph Schumpeter, mencionan que los emprendedores creativos no son una mera consecuencia del desarrollo, sino motores importantes del mismo.

Por tanto, los emprendedores juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades de ingresos bajos caracterizadas por la productividad reducida y, a menudo, por el autoempleo de subsistencia. Estas son las cuestiones analíticas que motivan este estudio, que explora los retos a los que se enfrentan los emprendedores transformadores y de elevado potencial de crecimiento de las sociedades.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente manera

En el primer capítulo se presenta el **Marco Conceptual**, compuesto por la Introducción, Planteamiento y Formulación del problema, justificación de la Investigación y los objetivos que persigue el estudio.

Seguido se aprecia el capítulo II, compuesto por el Marco Referencial, Antecedentes del problema y el Marco Teórico, el cual contiene las bases que sostienen los postulados que se mencionan: las características, definición y elementos sustanciales del emprendimiento y desarrollo Empresarial, asimismo las preguntas directrices.

Posteriormente, se aprecia el capítulo III, en el cual se describe el Diseño Metodológico que puntualiza como se llevó a cabo el estudio, con que sujetos, instrumentos de recolección de información, así como el tratamiento de procesamiento y análisis de la presente investigación.

Luego se ofrece en el capítulo IV, la discusión e interpretación de los resultados obtenidos a través de los distintos instrumentos utilizados

Finalmente, en el capítulo V se presentan las conclusiones y recomendaciones de los resultados obtenidos, que se sustenta mediante el acervo bibliográfico atendiendo las Normas APA sexta edición. Seguido de anexos y aspectos representativos del estudio.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Una de las problemáticas más evidentes que enfrenta actualmente Nicaragua en los dos últimos años, debido a la crisis sociopolítica que se suscitó en el país, es sin duda el desempleo y las consecuencias derivadas de este fenómeno social. Muchos teóricos han abordado desde enfoques multi y transdisciplinarios las causas y las consecuencias, así como posibles estrategias que se podrían impulsar e implementar desde el ámbito público, privado y social para hacer frente a las altas tasas de desempleo e informalidad que actualmente se viven en el País.

Desde un punto de vista económico, una de las franjas poblacionales que ha sufrido los impactos negativos del desempleo y la informalidad, es la población que laboraba en instituciones privadas y familias que no tienen un empleo formal que por diferentes causas no ha podido acceder a una educación, incluso la crisis ha alcanzado a familias con nivel educativo universitario.

En general, se reconoce la relevancia que tiene el desarrollo y crecimiento de las nuevas empresas para el contexto socio-económico, motivo por el cual se han generado un conjunto de opciones que han tratado de impulsarlas y posicionarlas como una opción viable para la población. A pesar que Nicaragua cuenta con un marco normativo de promoción del fomento a las pequeñas empresas rectores de las políticas MIPYMES, no se aprecia un esfuerzo para llevarlas a un nuevo nivel de desarrollo emprendedor. (El Nuevo Diario, 2015).

Una opción que abre la posibilidad para enfrentar la crisis de empleo y generación de ingresos económicos de las familias, es el impulso al emprendimiento empresarial como estrategia diseñada, para enfrentar la crisis del mercado laboral en función de aportar al desarrollo económico de las familias y por ende del país. Por tanto, en base a lo anterior planteado, se formula la siguiente pregunta:

¿Cuál la incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de “Yogur Artesanal Las Chelitas”, del Municipio de Matagalpa en el año 2019?

1.3. JUSTIFICACIÓN

El propósito de la presente investigación se centra en analizar el Emprendimiento Empresarial y su incidencia en el desarrollo Económico, en Yogurt Artesanal las Chelitas del Municipio de Matagalpa, en el año 2,019.

Es fundamental ahondar esta temática dado que, a nivel general, el emprendimiento continúa siendo una tendencia que permite dinamizar los sistemas financieros y crear una alternativa para enfrentar las tasas de desempleo. Además representan una abundante fuente de empleos y producción para el país, puesto que la mayoría de las empresas en Nicaragua son negocios familiares y que actualmente son el principal creador de nuevos trabajos. (Fonseca, 2019).

De acuerdo al Banco Mundial, establece tres argumentos en beneficios de los emprendimientos: En primer lugar, fomentan la competencia y por lo tanto, crean eficiencia, innovación y crecimiento agregado de la productividad, son más productivas y por último la expansión de los emprendedores fomenta el empleo. (Banco Mundial, 2014).

Es significativo realizar este análisis, puesto que encamina al fortalecimiento y permite resaltar todos los beneficios que este sector económico aporta a la economía del país, ya que, una de las problemáticas fundamentales es el alto grado de informalidad y dispersión que enfrentan los pequeños negocios.

Otra razón que envuelve la realización del estudio y que cobra importancia en este tema es la situación sociopolítica que atraviesa el país, es para el buen desenvolvimiento del sector, porque continúa siendo la mayor fuente de empleo que contribuye de manera satisfactoria al Producto Interno Bruto PIB. (Fonseca, 2019).

La contribución teórica de la investigación aporta una bibliografía actualizada, cuyo contenido orienta trabajos similares a estudiantes y comunidad educativa de las ciencias económicas. La aportación práctica responde al interés de Yogurt Artesanal las Chelitas, de tal manera que aporta elementos para el desarrollo empresarial del

negocio y visualizar acciones estratégicas que favorezcan su permanencia en el mercado de Matagalpa.

Se pretende que los hallazgos del estudio, coadyuven en el fortalecimiento y desarrollo empresarial del negocio, mediante la identificación de los factores en función de la aplicación de estrategias de mercado que propicien su crecimiento a corto, mediano y largo plazo. Además, muestra ejemplo de emprendimiento para muchos jóvenes y negocios.

1.4. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

General:

Analizar la incidencia del emprendimiento empresarial en el desarrollo empresarial económico de la pequeña empresa “Yogurt artesanal las Chelitas” del Municipio de Matagalpa, en el año 2019.

Específicos:

1. Describir el perfil de emprendimiento empresarial en pequeña empresa Yogurt Artesanal Las Chelitas del Municipio de Matagalpa en el año 2019.
2. Identificar los factores que inciden en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa Yogurt Artesanal Las Chelitas del Municipio de Matagalpa en el año 2019.
3. Valorar la incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas”, municipio de Matagalpa en el año 2019.

CAPITULO II

2.1. MARCO REFERENCIAL

a) ANTECEDENTES

Atendiendo la revisión de la literatura relacionada a los trabajos similares al tema en cuestión se evidencian los siguientes.

Internacional

En Argentina, se encuentra el estudio realizado por Cardozo (2010), cuyo objetivo apunta analizar y describir el proceso emprendedor y en particular focalizando en los siguientes puntos: Medir las diferencias de nivel de actividad emprendedora entre dichos países. Investigar los factores que determinan dichas diferencias de niveles. Identificar políticas que puedan contribuir a reforzar la actividad emprendedora. Según la metodología, los datos de cada país participante son obtenidos mediante encuestas y entrevistas en profundidad a diversos expertos y una completa selección de datos nacionales estandarizados.

Las conclusiones de la investigación indican que los padres tienen influencia en muchas de las experiencias de los emprendedores. Muchos han sido modelos de rol, pero existe una diferencia distintiva entre los niveles de ayuda que recibieron los hombres en comparación con una sustancial menor participación de los padres de las mujeres, lo cual es de interés, además de la influencia de los hijos en el comienzo del negocio. La vida familiar ha sido establecida como un fuerte antecedente de las motivaciones de los emprendedores.

El rol y la influencia de los hijos fueron significativas en la decisión de comenzar un negocio. El factor principal de decisión se lo relacionó con el tiempo (esperar hasta que los hijos estuviesen en la escuela antes de empezar un negocio). Este interesante estudio aporta a la investigación elementos sustanciales que inciden en el espíritu emprendedor desde las experiencias y motivaciones familiares.

Otro relevante estudio, realizado en México por García (2015) con el objetivo general de analizar el emprendimiento empresarial como una opción para las y los jóvenes estudiantes universitarios para enfrentar la crisis de empleo que se vive actualmente en México. En cuanto a la profundidad, es una investigación explicativa, ya que, se estudia la relación que existe entre las variables, emprendimiento empresarial y jóvenes estudiantes universitarios, para mostrar tanto las relaciones de influencia, como las limitantes que existen para atender el problema de investigación. Las técnicas utilizadas fue el análisis, encuestas aplicadas a una muestra probabilística estratificada.

Se concluye que las y los jóvenes estudiantes universitarios identificaron como las principales problemáticas que enfrentan: (1) las adicciones, (2) la falta de empleo decente y (3) la inseguridad y la delincuencia cuyas problemáticas están directamente vinculadas a los contextos en los que desarrollan sus biografías, por lo mismo son problemáticas que inciden de manera directa e inmediata en la construcción de sus proyectos de vida, de sus expectativas a futuro y por supuesto de las acciones que en términos individuales y/o grupales puedan llevar a cabo de forma inmediata.

La problemática de falta de empleo decente en el contexto mexicano actualmente está cobrando una relevancia sustancial, en donde incluso el empleo formal se parece cada vez más al empleo informal, debido a la serie de limitantes en torno a los derechos laborales que se ofertan. Los insumos del estudio descrito permiten determinar principales problemáticas entorno al emprendimiento como son adicciones, falta de empleo, la inseguridad y delincuencia.

Nacional

En el departamento de León, Nicaragua, se encuentra el trabajo monográfico de Mendoza, Mercado, & Morales, (2014), cuyo objetivo fue analizar las actitudes hacia el emprendimiento de acuerdo a la percepción de las empresas contribuyentes de los sectores industria, comercio y servicio del Municipio de León, para el periodo 2013-2014. A través de este estudio se pretende medir el estado situacional de las

empresas, su comportamiento perceptual del contexto en que dichas empresas se desarrollan, ya sea favorable o desfavorable, para el emprendimiento. El tratamiento metodológico se desarrolló bajo un diseño experimental, con enfoque cualitativo y cuantitativo de corte transversal de tipo descriptivo.

Las principales conclusiones subrayan que las empresas contribuyentes del Municipio de León en los diferentes sectores económicos (industria, comercio y servicio) son quienes han asumido la carga social para contribuir al desarrollo del mismo. El sector con la actividad que se ha visto privilegiada el Municipio es el comercio y el sector servicios.

El contexto emprendedor en el que se desenvuelven los empresarios de los diferentes sectores económicos del Municipio de León, fue percibido de manera general como un entorno en el que no existen los suficientes factores en pro del emprendimiento de los empresarios. Sí, existe oportunidad para el emprendimiento e interés por la innovación. El trabajo anterior es significativo para el estudio, dado que contribuye elementos sobre el contexto en que se desenvuelven los emprendedores, que es uno de los propósitos de la investigación.

Local

Las indagaciones a nivel local, no evidenciaron aportes acerca de la temática estudiada.

b) MARCO CONTEXTUAL

b.1. Bases conceptuales del Emprendimiento

b.1.1. Origen y evolución del emprendimiento

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Quizás ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todas gracias el espíritu emprender que el caracteriza.

b.1.1.1. Definición

El término emprendimiento está relacionado con la palabra emprendedor, definida como aquella persona que asume riesgos y afronta situaciones de incertidumbre a fin de conseguir sus metas. Se denomina así, a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerlos en marcha. Los economistas describen al emprendedor como persona que eligió el autoempleo como una alternativa al desempleo (Casson, 2009).

Por su parte Chen et al. (1998) muestran a los emprendedores como los fundadores que gestionan un nuevo proyecto empresarial para cumplir una serie de demandas relacionadas con sus roles de innovador, gerente ejecutivo, que asume riesgos y es constructor de relaciones.

En este mismo orden, el emprendedor debe destacar por la confianza en sí mismo, de tal manera que pueda actuar según sus opiniones y desafiar la incertidumbre de su entorno. Davidsson (1991) considera que el éxito del emprendedor depende de la oportunidad, la necesidad y la capacidad, así como de su voluntad de ser empresario. Existen emprendedores con muy diversas características: unos

académicamente competentes, otros sin estudios universitarios, pero con experiencia en ciertas actividades adquiridas en trabajos anteriores, y otros que han quedado sin empleo, e impulsados por su necesidad de salir de esa situación, desarrollan iniciativas de negocios y pueden llegar a tener éxito como empresarios (Smith, 1967).

Los emprendedores se convierten en actores claves del desarrollo económico. Por esta razón, los gobernantes buscan estrategias que favorezcan las iniciativas empresariales. Y las incubadoras de empresas han venido desempeñando un rol importante como instrumento catalizador del espíritu empresarial, por ser cuna de emprendedores con cualidades de liderazgo, capaces de poner en marcha proyectos de gran impacto económico y social (Aerts, Matthyssens, & Vandenbempt, 2007).

b.1.2. Emprendedor

El término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín *in, en, y prendere*, coger o tomar, aplicándose originalmente, tanto en España como en otros países, a los que entonces eran considerados aventureros, principalmente militares, término que posteriormente pasó a tener connotaciones comerciales. La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732, todavía con esa connotación, como: "La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua" (García, Garza, Sáenz, & Sepúlveda, 2002).

Un emprendedor es aquella persona que convierte una idea en un proyecto concreto y conciso, identificando y organizando los recursos necesarios para desarrollarla y hacerla una realidad rentable. Generalmente se describe a una persona emprendedora con términos como: visionario, innovador, creativo, arriesgado, dinámico. (García y otros, 2002).

Así mismo, autores definen el término: Jean-Baptiste Say (1803): Un emprendedor es un agente económico que une todos los medios de producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y origina un producto.

Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia una área de productividad y alto rendimiento.

Peter Drucker (1964): Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende, un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso.

Es con estas definiciones que se observan las diferencias que existen entre un emprendedor y una persona común o empresario común; ya que el primero posee actitudes que lo llevan a impulsar metas, proyectos, deseos o sueños, haciéndose así desigual del resto de persona o empresarios que lo rodean, y éste es quien pone las pautas a seguir para los empresarios comunes.

En síntesis, un emprendedor puede ver lo que todos ven, pensar lo que algunos no piensan y hacer lo que nadie hace. Por tanto, surge la idea de que la existencia de espíritu emprendedor, junto con la capacidad que tenga una sociedad para producir y asimilar cambios, son favorables para el crecimiento y el desarrollo económico.

b.1.3. Características de un emprendedor

- **Visión:** Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial. Un olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.
- **Iniciativa:** De la misma manera, un emprendedor debe llevar la iniciativa por bandera. Una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades. Esto es determinante para que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador.
- **Pasión:** Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso.

- **Ambición:** Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a lograr, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.
- **Liderazgo:** Una start-up o proyecto emprendedor necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores.
- **Resolutivo:** Otra cualidad del buen líder y, por tanto, del emprendedor es la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz. Esto es muy importante, ya que, en un proyecto que acaba de nacer lo normal es que vayan apareciendo diferentes situaciones que pondrán de manifiesto la necesidad de alguien que tenga esta cualidad.
- **Creativo:** El emprendedor también debe tener una mente innovadora y creativa. Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.
- **Asertivo:** Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto. Esta faceta es importante puesto que, el emprendedor dejará ver su seguridad y confianza en sí mismo, al mismo tiempo le permitirá orientarse a los objetivos planteados.
- **Capacidad de aprendizaje:** Es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá, como para lo malo. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor.
- **Optimista:** Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Como también favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que, permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva (Moriano , 2001).

Es importante destacar que los emprendedores suelen caracterizarse por ser personas autónomas. Generalmente son personas líderes a quienes les gusta ser su propio jefe. Esta independencia los impulsa a desarrollar su propia idea de negocio y quizá sea uno de los factores más relevantes para que comiencen sus proyectos. Además, en la coyuntura actual potenciar el espíritu emprendedor, se traducirá en elementos sustanciales en el desarrollo económico de los mercados.

b.1.4. Tipos de emprendedores y de Emprendimiento

El Ministerio de Fomento de Industria y Comercio de Nicaragua (MIFIC, 2010) reconoce dos tipos de emprendedores, los cuales son:

- Intrapreneur: este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización.
- Entrepreneur: es el que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento.

Esta clasificación expresa que no sólo el que pone en marcha un negocio por su propia cuenta, puede determinarse como emprendedor, sino, aquellas personas que están dentro de una organización; puesto que a través de sus labores pueden ejercer actitudes emprendedoras que ayuden al desarrollo de la misma empresa.

Otro punto de vista que muestra Roca (2011), da una perspectiva más amplia en cuanto a los diferentes tipos de emprendedores, a continuación, se describen algunas ventajas y desventajas:

El visionario: Este tipo de emprendedor se determina porque hace varias tareas a la vez y las resuelve eficientemente. Sus características más resaltantes son: cambiantes, tienen vocación, le apasiona lo que hacen y no le temen al riesgo. Su desventaja es que, no concreta un objetivo y replantea frecuentemente su estrategia sin llegar al final. Se pierde de los resultados.

- a. **Emprendedor por necesidad:** Es el emprendedor capaz de identificar una necesidad o problema y trabaja por generar soluciones efectivas. Se le reconoce por su deseo de transformar la realidad. Dentro de sus potencialidades se encuentran que es cauto, constante, perseverante y se esfuerza individualmente. Su debilidad recae sobre la falta de visión del negocio, y bajo conocimiento en la administración del mismo.
- b. **El empresario inversor:** Se trata de aquellas personas que poseen el capital y crean una nueva empresa. Están orientados por buscar rentabilidad y oportunidades de negocios en cualquier mercado que sea provechoso. Su desventaja radica en que no se involucran en las actividades a resolver con respecto a la operatividad del negocio y sus consecuencias, se desaniman con facilidad y pueden abandonar el proyecto.
- c. **El rastreador de nuevas oportunidades:** Son aquellos que poseen un conocimiento más especializado, analizan el mercado que les interesa y buscan una oportunidad de negocio. Por lo general, tienen una mente racional y analítica, también son versátiles y afrontan distintas áreas. Su punto débil es, que viven analizando todos los aspectos del negocio y a todo le encuentran un pero, en otras palabras, se paralizan y no ejecutan. Requieren de pasión para llevar a cabo el proyecto.
- d. **El emprendedor por azar:** Ha resultado fortuna a algunos emprendedores. No obstante, este tipo de emprendedor tiene una visión clara de lo que necesita el mercado y una capacidad para adaptarse a las circunstancias e incertidumbre, mas no posee compromiso en la decisión de ejecutar el proyecto.
- e. **El especialista:** Es un técnico, elige, planea e implementa los recursos más eficaces para el logro de los objetivos. Su desventaja es su individualismo, y su falta de incorporar al proyecto equipos de trabajo, los cuales le agregan más información y conocimiento.

- f. El empresario persuasivo: Son los emprendedores que utilizan su capacidad de influencia para lograr máximos beneficios a favor del proyecto. Se caracterizan por sumar más colaboradores al proyecto y empujarlos hacia el objetivo propuesto. Su debilidad recae en que los seguidores siguen al líder y no a la visión que tenga el emprendimiento, no impulsa el crecimiento, ni mucho menos el aprendizaje durante la consecución del proceso.

- g. El empresario intuitivo: Este tipo de emprendedor posee una alta intuición, impulso y la personalidad requerida para lograr el objetivo. Son empáticos, tienen una alta escucha activa y sienten una fuerte pasión por lo que hacen. Su mayor riesgo está, justamente, en su excesiva pasión, no los deja ver claramente el norte y pueden generar sensación de vértigo en los demás.

Analizando esta clasificación se puede exponer que el emprendedor es una persona que responde a situaciones, tantas intrínsecas como extrínsecas; llevándolo a poner en práctica actitudes en pro de dicha situación que lo pueden direccionar al logro de un objetivo. Otro aspecto que engloba estas clasificaciones es que todo emprendedor tiene un fin común, el cual es la necesidad de cambio.

Por otro lado, existen 5 tipos de Emprendimiento:

- a. **Empresarial.** Es aquel emprendimiento que lleva a la persona a decidir a crear una empresa con sus conocimientos sin importar las adversidades.

- b. **Social.** Es aquel emprendimiento que lleva a la persona a ayudar a los demás, sin esperar nada a cambio ayudando a la sociedad a su formación y su mejoramiento continuo.

- c. **Laboral.** Es aquel emprendimiento que lleva a la persona a sentir afecto, amor hacia su oficio o trabajo, a esforzarse al máximo por realizarlo bien, esperando una satisfacción personal.

- d. **Privado.** Es aquel emprendimiento que lleva a la persona a desarrollar entidades particulares, privadas enfocadas a la generación y acumulación de riqueza.
- e) **Académico.** Lleva a la persona a mejorar su formación con el objeto de profundizar en un campo de acción específico y generar conocimientos mediante la aplicación de procesos de investigación y desarrollo. El individuo que se desenvuelve en este campo se reconoce como investigador. (Jaramillo, 2014).

Los tipos de emprendimiento pueden variar de contextos. Para que se fomente el espíritu empresarial, se hace necesario fortalecer los organismos que operen dentro de un entorno inmediato y de uno exterior.

b.1.5. Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día ha recobrado gran importancia, dada la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo y la baja calidad de los empleos existentes han creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y pasar de empleados a ser empleadores, puesto que facilita un abanico de oportunidades y le permitirá fortalecer y aumentar su capacidad profesional.

Se requiere de mucha valentía para aventurarse al desafío de ser empresario, teniendo en consideración, que la gran desventaja en comparación con los empleados asalariados, que obtienen un ingreso mensual, que garantiza de cierta manera sobrevivir.

En países latinoamericanos, la opción de obtener un ingreso es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de estas economías, rondan el 20%, lo que resulta buscar alternativas de generación de ingreso que permitan mejorar la calidad de vida de la población. (Banco Mundial, 2014).

La oferta de mano de obra, por lo general, crece a un ritmo más acelerado de lo

que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que, los Estados latinoamericanos no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo, como sí, lo pueden hacer países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en administrador de su propio negocio, es decir, en empresario. (Banco Mundial, 2014)

En Nicaragua, a través de los lineamientos del Gobierno de Unidad y reconciliación se ha reconocido la importancia del emprendimiento, de forma que han iniciado programas de apoyo a emprendedores para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

b.1.6. Actitudes Emprendedoras

Las actitudes emprendedoras son las formas de comportamiento o la manera de actuar de las personas que se caracterizan por la posesión y manejo de ciertas condiciones que motivan a los demás a apoyar su causa, a correr riesgos y perseverar hasta lograr el objetivo deseado.

Para llegar a ser emprendedor se debe transformar los hábitos y costumbres de fatalismo, autoestima negativa y actitudes anti emprendedoras por el optimismo, elevada autoestima y actitudes emprendedoras como: “tengo muchas ganas de crecer y alcanzar el éxito” o “los problemas son oportunidades para mí”.

Atendiendo la literatura consultada se concretiza que las actitudes que debe presentar un emprendedor son las siguientes: (GEDI, 2014).

- Creer en el propio proyecto
- Tener los objetivos claros en la vida
- Disponer de gran energía
- Las cosas no suceden por sí solas, sino que uno mismo hace que sucedan
- Dedicar todo el tiempo, recurso y esfuerzo necesario para lograr los objetivos
- Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de estos desafíos

- Saber que actuar con honestidad es beneficioso
- Valorar la perseverancia y el esfuerzo
- Valor de la educación permanente
- Comprometerse a trabajar con ética
- Comprometerse con los factores ambientales y sociales
- Comprometerse a tener estabilidad en las relaciones personales
- Ser un buen comunicador
- Darle la pasión del amor a lo que se hace
- Ver al fracaso como el camino hacia el éxito
- Adquirir conocimientos técnicos
- Ser consciente que el primer capital y más importante en un emprendimiento es uno mismo

Según el Global Entrepreneurship Monitor GEDI-Chile, (2014), las actitudes emprendedoras forman parte de un componente que conforma un sistema emprendedor que ayuda al desarrollo económico, son definidas como: “el grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o el grado en que asignan un alto estatus y reconocimiento a los emprendedores.

Se puede visualizar que las actitudes favorables hacia el emprendimiento, tienen una alta estima social asociada al emprendedor exitoso. Dado la experiencia de los empresarios nicaragüenses, está marcada por un alto deseo de superación, motivada principalmente por la necesidad de salir de altos índices de pobreza, que condicionan las actitudes de los pobladores hacia el emprendimiento.

b.1.7. Importancia de las Empresas Emprendedoras

Una de las grandes preguntas que se ha planteado durante varios años es ¿Por qué son importantes las empresas emprendedoras? Se determina a nivel social, económico y personal, porque se entrelazan para el desarrollo de una organización, una comunidad, o inclusive, la humanidad entera. (García y otros, 2002).

- Importancia a nivel social: la importancia de la actitud emprendedora en el nivel social radica en que el proceso implicado en la actividad emprendedora es capaz de transformar gente ordinaria en personas emprendedoras. Los emprendedores son personas que tienen el coraje y la seguridad en sí mismas para penetrar en todos los niveles de la sociedad.
- Importancia en el ámbito económico social: la gran empresa como el Estado pueden desempeñar un papel de apoyo a la demanda de empleo, pero no pueden ser considerados como factores que aseguren el bienestar económico laboral y, por consiguiente, el bienestar social de una nación; de acuerdo a esto, urge buscar nuevas formas de generar trabajo en beneficio de la economía y la sociedad y por consiguiente revalorar el quehacer emprendedor de un país.
- Importancia en el ámbito personal: una empresa emprendedora se caracteriza por acciones que permitan a sus colaboradores destacarse de una manera referida a sus funciones, estableciendo políticas que se lo consientan; esto incide de manera positiva, luego no solo permite que la organización tenga un mejor desarrollo; también permite desarrollo interno de la persona. Una actitud emprendedora en una organización da como recompensa un desarrollo íntegro, elevando el carisma profesional de los trabajadores, perfilándolos como una fuerza motora muy importante en el desarrollo.

La actividad emprendedora es más que una tarea simple de desarrollo personal o profesional. Su esencia es el manejo y aplicación de procedimientos innovadores dirigidos a brindar cambios de naturaleza social, económico e incluso política, donde la llave para abrir el potencial del proceso emprendedor yace dentro de las personas que conforman la sociedad y el grado en el que el proceso puede ser estimulado por su entorno. (García y otros, 2002).

Si vemos una de las necesidades más importantes del mundo es superar el cambio y avanzar siempre al futuro, por lo que un emprendedor siempre va a un paso

adelante. Por eso hoy en día el emprendimiento empresarial es una de las premisas básicas para el fortalecimiento de una organización, para la economía de una nación y para el desarrollo personal y social.

b.1.8. Perfil emprendedor de una empresa

Retomando lo que se ha mencionado acerca del emprendimiento, se puede descifrar el perfil de una empresa emprendedora desde dos puntos de vista: en función de los ejecutivos o dueños de empresas y en función de los colaboradores.

A nivel de los ejecutivos, éstos son los principales autores de promover una actitud emprendedora, tienen la capacidad de poner en marcha estrategias, metas y políticas con base al descubrimiento de oportunidades en el entorno, situándose por encima de la competencia a través de proyectos innovadores que permitan crear nuevos estándares en el mercado, seguidos por competidores o empresas comunes.

A nivel de los colaboradores, éstos no están ajenos a la actitud emprendedora; debido a que, especialmente en empresas descentralizadas, tienen la libertad de desenvolver acciones que le permitan innovar en sus labores, ayudando así en el desarrollo de la organización. (Uriarte, 2016)

A través de estos dos puntos de vista, se puede definir que el perfil de una empresa emprendedora responder a las demandas que exige el entorno desde el lado interno de la empresa, poniendo en prácticas estrategias innovadoras que lleven a las empresas a diferenciarse de las demás.

Realizando un análisis más profundo al perfil de una empresa emprendedora y haciendo una relación con la definición de emprendimiento, es preciso resaltar que éstas poseen características tales como:

- Visión
- Planificación

- Concretar proyectos
- Logro de los resultados
- Creatividad e innovación
- Identificar oportunidades
- Tolerancia a la ambigüedad
- Trabajo en equipo
- Organización
- Independencia

A través de estas características es que las empresas pueden ejercer una función emprendedora e innovar, tomando en cuenta sus deseos, metas u objetivos y reconociendo las oportunidades que existan en su entorno. (Uriarte, 2016).

Cabe señalar que, las características de las empresas emprendedoras difieren según el contexto y las propias circunstancias para poner en práctica sus niveles de emprendimiento.

b.1.9. Emprendimiento Vs. innovación

Mediante los conceptos de empresa, emprendimiento e innovación se definirá más adelante ¿qué es una empresa emprendedora?, aunque estos conceptos sean totalmente diferentes uno del otro, lo que hace confundir al medio es que éstos deben ser usados simultáneamente para lograr mayor efectividad en los objetivos trazados (Ochoa, 2012).

- Empresa: es un conjunto de personas que forman una unidad para realizar un cúmulo de actividades para vender bienes y servicios o satisfacer una necesidad.
- Emprendimiento: es la capacidad de los seres humanos de realizar un esfuerzo más allá de lo esperado para lograr metas trazadas.
- Innovación: es cambiar, evolucionar, modificar o revolucionar algo ya hecho, o en su defecto, crear cosas nuevas que generen una necesidad al cliente o a las personas.

- Empresas emprendedoras: A través de estas definiciones podemos decir que las empresas emprendedoras son organizaciones donde el emprendedor desarrolla una actividad económica en la que materializa una idea que satisfaga las necesidades y deseos de los clientes. (Arenas, 2014).

El emprendedor acrecienta valor (innova) a productos y/o servicios destinados a determinados clientes; es a través de la actividad emprendedora que una organización convierte los sueños de cambio en una realidad social, con la combinación de capacidades de innovar y desafiar el equilibrio social, político y económico.

b.2. Desarrollo empresarial

b.2.1. Definiendo desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial hoy tiene un significado especial, según afirma Charantimath (2006), dado que es una llave para el desarrollo económico. Los objetivos del desarrollo industrial, el crecimiento regional y la creación de empleos dependen del desarrollo empresarial. Los empresarios son la semilla del desarrollo industrial y los frutos de este desarrollo son oportunidades de empleo para la juventud; aumento en el ingreso per cápita, un estándar más alto de vida y un aumento en el ahorro individual; ingresos al gobierno por impuestos de ventas, aranceles aduaneros de importación e importación, y un desarrollo regional balanceado.

De conformidad con Charantimath (2006), en la práctica, los empresarios han alterado la dirección de las economías nacionales, de las industrias, o de los mercados. Ellos han inventado nuevos productos y desarrollado organizaciones y los medios de producción para traerlos al mercado.

b.2.2. Crecimiento Económico

El crecimiento económico se define como el incremento en la utilidad, o el valor de los bienes y servicios finales, producidos por una economía (de un país o región) en un tiempo específico (frecuentemente de un año). (Roca, 2011).

La información del crecimiento de la economía de una nación, frecuentemente se da a corto plazo, sin embargo, esta información debería basarse en periodos más a largo plazo. Cuando se realiza a corto plazo, es originado por las fluctuaciones en la demanda agregada, es decir, variaciones en el gasto total en la economía en un periodo dado.

Algunas de las características del crecimiento económico son: capital humano, al haber un mayor número de personas, mayor será el crecimiento. La escolarización, influye en el crecimiento humano. Consumidores vs trabajo y riqueza, influye en el crecimiento de la renta per cápita.

Factores que determinan el crecimiento económico

El trabajo, capital físico, recursos naturales y la tecnología. Siendo la tecnología el factor más influyente en la actualidad, puesto que la aportación de la tecnología a favor del incremento en la productividad, beneficia a su vez a la economía del país.

El nivel de producción nacional que se suele aproximar por el conocido Producto Interno Bruto (PIB) sus fluctuaciones o lo que se conoce como ciclos económicos que pueden ser muy dañinos para la sociedad, el crecimiento económico que se suele medir por la tasa de crecimiento del PIB, el nivel de precios y su tasa de crecimiento que conocemos como la inflación, el desempleo, la tasa de interés, el tipo de cambio, la balanza de pagos, la movilidad de capitales a nivel internacional. (Roca, 2011).

Si bien afirma Roca (2010). La inflación es la tasa de crecimiento del nivel de precios de la economía y el desempleo es la situación en la que una persona desea trabajar y no es contratada.

Al realizar un recorrido por estos conceptos, la capacidad de riqueza de un país, es lo que lo diferencia de otro; por lo tanto, las políticas que emplea cada nación deben estar enfocadas siempre en el crecimiento económico de ésta, dado que, de esta manera, cuando se presenten tiempos de crisis, la caída y la recuperación será mucho

más rápida. Es de vital importancia que exista un nivel de empleo adecuado que sustente una tributación que sirva de incentivo a las futuras inversiones, que a su vez, contribuyan al incremento de la riqueza de la nación.

b.2.3 Etapas del Desarrollo Empresarial

Según Arenas (2014), el desarrollo empresarial consta de tres etapas. Estas son:

Primera etapa: Desarrollo orientado al producto

En los primeros momentos de una empresa familiar la estructura de organización se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo. Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia.

Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso

Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado. El propósito sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También, puede haberse introducido algunos controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos.

Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación

Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos.

Si se observa, cada una de las etapas posee cierta particularidad y sostienen que es el momento perfecto para desarrollar un gran negocio capaz de llegar a la cima del negocio, dado que las compañías que se desarrollan durante una crisis económica y entre una intensa competencia siempre terminan siendo más robustas y sólidas que las que surgen cuando el panorama es más grato.

Otras características son:

- a. El propietario está más libre para concentrarse en el liderazgo y la visión empresarial
- b. El control del propietario estriba en su confianza en los otros para manejar sus responsabilidades
- c. Comienza a desarrollar una cultura definida sobre la base de la toma de decisiones
- d. El crecimiento se controla a través de la planificación estratégica
- e. Los gerentes se comprometen en el proceso de la toma de decisiones
- f. La comunicación es abierta y clara
- g. Los asesores externos juegan un papel más activo
- h. Las funciones que desempeñan los miembros de la familia han sido definidas

Además, los conflictos que pudieran surgir en el entorno de la empresa:

La índole estructural de los conflictos permite reducir la incidencia que tienen sobre la persona que por lo general más padece sus consecuencias: el dueño, pues las tensiones psicológicas que engendran pueden disminuir seriamente su capacidad de manejar con eficiencia la firma familiar. Estos conflictos, según Arenas (2014), se deben analizar en relación a los siguientes aspectos:

- Selección de personal.
- Entrenamiento y desarrollo.
- Remuneración.
- Evaluación de rendimiento y producción.
- Despido y retiro.

Ante estos aspectos, se requiere el entrenamiento en diversos temas, que le permitan al emprendedor una visión amplia de los procesos que enfrentan, además la propia experiencia les va generando lecciones en el caminar del negocio.

b.2.4. Elementos del éxito para el Desarrollo Empresarial

En este aspecto, Mark Thompson y Brian Tracy (2-5), quienes escribieron el libro: " Now...Build a Great Business", sostienen que es el momento perfecto para desarrollar un gran negocio capaz de llegar a la cima de la industria. ¿Por qué?. Porque las compañías que se desarrollan durante una crisis económica y entre una intensa competencia siempre terminan siendo más robustas y sólidas que las que surgen cuando el panorama es más grato. Indican que para crear un gran negocio se debe tomar en cuenta siete elementos que constituyen el marco conceptual de lo que queremos lograr. Se sabrá que se ha aplicado bien los siete elementos cuando el mundo, dentro y fuera de la compañía, diga: " ¡Este es un gran negocio!

- **Volverse un gran líder**

Mucho se ha dicho y escrito sobre el liderazgo, pero, en definitiva, este viene determinado por tres principios:

- a. Propósito
- b. Pasión
- c. Desempeño

- **Desarrollar un buen Plan de negocio**

Los estrategas militares siempre han sostenido que lo importante no es el plan final, sino el proceso de planificación. Para desarrollar un buen plan de negocios no tiene que ser complicado; de hecho, Peter Draker sugiere que sólo hay cinco preguntas básicas que nos debemos formular a la hora de desarrollar un plan de negocios:

- a. ¿Cuál es exactamente nuestra misión y qué estamos tratando de lograr para los clientes?
- b. ¿Quiénes son los clientes? ¿Qué características comparten entre ellos?
- c. ¿Qué valora nuestro cliente? ¿Cómo podemos ofrecerle algo mejor que las opciones existentes?

- d. ¿Qué resultados están tratando de obtener? ¿Con qué criterios evaluaremos los resultados?
- e. ¿Cuál es nuestra estrategia? ¿Cómo atraeremos a los clientes y cómo les ofreceremos valor?

- **Crear un buen equipo de trabajo**

Esta es una de las tareas más difíciles en el mundo de los negocios. La gente más adecuada sabe:

- a. Trabajar en equipo: hace lo posible por alcanzar los objetivos de la organización.
- b. Se ocupa más de hacer las cosas bien que de establecer quién se lleva el crédito
- c. Se enfoca en los resultados.
- d. Acepta las responsabilidades.

- **Un buen producto o servicio**

Cuando el cliente compra nuestro producto o servicio, hay cuatro factores que influyen en la satisfacción que obtiene:

- a. El producto genérico.
- b. El producto esperado.
- c. El producto aumentado.
- d. El producto potencial.

Para desarrollar un producto o servicio verdaderamente genuino se debe:

- Experimentar mucho (buscar la perfección).
- Inyectarle personalidad a nuestros productos y servicios.
- Pedir todo el tiempo la opinión del cliente y Ofrecer varias versiones.

- **Diseñar y ejecutar una gran estrategia de mercadeo**

Cuando se comienza a desarrollar la estrategia de mercadeo debemos preguntarnos lo siguiente:

- a. ¿Qué es lo que exactamente estamos vendiendo?
- b. ¿A quién se lo estamos vendiendo?
- c. ¿Quién lo venderá?

- d. ¿Cómo será la transacción comercial?
- e. ¿Cómo se hará el pago?
- f. ¿Cómo se ofrecerá y fabricará el producto?
- g. ¿Qué servicio se ofrecerá después de la venta?

- **Un buen proceso de ventas**

El proceso de ventas convierte a los posibles clientes en clientes confirmados. Vender es una ciencia y a la vez un arte. Hay siete elementos que forman un buen proceso de ventas:

- a. Debemos buscar la manera de estar más tiempo con los posibles clientes.
- b. Generar confianza.
- c. Identificar con precisión las necesidades de los posibles clientes.
- d. Debemos ser persuasivos.
- e. Debemos tomar en cuenta cualquier objeción hecha por el posible cliente.
- f. Debemos tener la habilidad de cerrar la venta y pedir la orden.
- g. Una vez que hayamos hecho la venta debemos pedir referencias.

- **Ofrecerle una Buena vivencia al cliente**

La satisfacción al cliente consta de cuatro niveles. A saber:

- a. Nivel #4: Maravillamos al cliente.
- b. Nivel #3: Deleitamos al cliente.
- c. Nivel #2: Excedemos las expectativas del cliente.
- d. Nivel #1: Cumplimos con las expectativas del cliente

Si analizamos la mayoría de los gobiernos luchan por disminuir los niveles del desempleo. Buscan implementar programas de desarrollo, sin embargo, los problemas de índole social y familiar son muchos. Ante este lamentable pero real hecho humano, las pequeñas empresas, son una alternativa viable y verdadera para que un país pueda alcanzar el crecimiento económico que necesita y devolver esperanza a las personas desempleadas. Dado que, los empresarios representan la semilla del

desarrollo industrial y oportunidades de empleo para muchos jóvenes; que además repercute en un estándar más alto de vida y un aumento en la calidad de las familias.

b.2.5. Aspectos generales del desarrollo empresarial en Nicaragua

La experiencia de empresarios nicaragüenses está marcada por un alto deseo de superación, motivada por la necesidad de salir de altos índices de pobreza en los que ha estado sumergido el país durante muchos años, provocado a raíz de conflictos políticos que han desatado desestabilidad social, económica y cultural.

Por ser Nicaragua un país de economía emergente, los escenarios parecen estarse preparando para el surgimiento de empresas que prometan ser competitivas. En los últimos 5 años las organizaciones internacionales con importante incidencia en el desarrollo económico de los países con alto índice de pobreza han visto un avance significativo en el desarrollo del país, lo que es propicio para la inversión nacional y extranjera, promoviendo así, una actitud positiva y favorable para que los emprendedores decidan tomar riesgos y aventurarse en la actividad empresarial.

Nicaragua, es un país que tiene una economía basada principalmente en micro, pequeñas y medianas empresas; entre sus principales actividades se encuentran las empresas agroindustriales, comercio y transporte. De este tipo de actividades subsiste la mayor parte de la población nicaragüense (MIFIC, 2010). Ahora bien, ¿cómo es la actitud emprendedora de los empresarios de Nicaragua?

El autor nicaragüense Urrutia (2006), manifiesta cuatro razones que impulsan al nicaragüense a crear empresas: 1. Vocación 2. Inspiración 3. Oportunidad 4. Necesidad.

Sigue planteando Urrutia (2006), que en Nicaragua lo que predomina más es el emprendimiento por necesidad debido a factores como el desempleo, bajos ingresos per cápita y nivel mínimo de educación.

Según el Banco Central (2013), la población que tiene edad para trabajar en Nicaragua sobrepasa los cuatro millones, de esta población tres millones se encuentran económicamente activa de los cuales cerca del 24% está en desempleo. Un 75% de los nicaragüenses cuentan con un empleo cuyo salario nominal promedio es de C\$7,500 y el real es de C\$1400, teniendo como base el año 1994. Se observa que el poder adquisitivo del nicaragüense es muy reducido en la población, dando como resultado un considerable índice de pobreza.

A pesar de los problemas económicos, Nicaragua ha venido surgiendo de los embates económicos sufridos por sus antecedentes históricos, por corrupción y por malas administraciones. A partir del año 2010 el crecimiento del PIB ha sido en promedio del 4.7% por año. Las exportaciones han incrementado en un 23% principalmente en productos agropecuarios y textiles. La inversión extranjera se ha visto estimulada por las políticas económicas que el gobierno ha estado desarrollando, por ejemplo, para el año 2011 la inversión fue del 90.57% más que lo invertido en el año 2010.

La presencia de MIPYMES en el país es de mucha importancia para la economía nacional. Las empresas de menor tamaño generan 1.5 millones de empleos. Menos del 5% son trabajadores temporales y las mujeres representan el 35% de la fuerza laboral (MIFIC, 2013).

En relación al índice de desarrollo humano de la Organización de Naciones Unidas (ONU, 2013), Nicaragua se ubica en la posición 129; en el lugar 99 en cuanto a competitividad, según el Índice de Competitividad del Foro Económico Mundial, 2013-2014. El país ha venido enfrentando el reto de superación de estos índices al implementar programas de acción y estimulación en la creación de nuevos negocios con perspectiva de crecimiento.

Por otra parte, un gran porcentaje de la población está llevando a cabo algún emprendimiento motivados por la necesidad. Algo que caracteriza estas iniciativas es

que una alta proporción opera de manera informal y existe gran posibilidad de abandono de la iniciativa si el emprendedor encuentra un empleo fijo.

Un papel importante en la creación de empresas lo tienen las incubadoras que existen en el país. La idea de incubar empresas no ha sido adoptada en su totalidad por el gobierno central, esta actividad la ejecutan ONG's y universidades que aún no reciben financiamiento del presupuesto general para poder cubrir sus gastos y subsistir. En definitiva: Según sea la cantidad de personas con disposición y capacidad de generar riqueza en una comunidad, en esa misma medida existirá la posibilidad de mejorar la economía y la calidad de vida de la misma" (Urrutia, 2006).

b.2.6. El Emprendimiento Empresarial a nivel internacional

Al dar un vistazo sobre el panorama del emprendimiento internacional, se encuentra que no todas las condiciones han sido positivas para poder lograr el éxito que muchos países han alcanzado, gracias a la actitud emprendedora de la sociedad. Se ha requerido mucho esfuerzo económico, como un tipo de inversión y preparación de escenarios que los gobiernos han realizado, de tal manera que puedan conseguir el tan anhelado crecimiento económico; pero, el resultado no siempre fue favorable.

Anteriormente, se mencionó que la definición de emprendimiento está ligada a la innovación, y es en los países que se estimula la innovación donde hay mayor porcentaje de emprendimientos exitosos. Queda claro que el entorno debe ser propicio para el desarrollo de un espíritu emprendedor, dicho entorno es conocido como el ecosistema emprendedor al que algunos autores lo han definido y dimensionado.

Se entiende por Ecosistema Emprendedor a "una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios formada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas." (BID/FOMIN, 2008).

- El fomento de prácticas de negocio regulada por leyes
- Fomento del emprendimiento empresarial a través de programas de formación en corto, mediano y largo plazo.
- Alto nivel de innovación
- Formación de clústeres sectoriales para impulsar el desarrollo productivo.
- Apuntan al desarrollo científico, profesional y técnico.
- Un sistema financiero estable y bien controlado.
- Comunicación abierta entre gobierno y población.

En segundo lugar, no todos los países que tienen un alto nivel económico tendrán un alto nivel de emprendimiento. El nivel económico está ordenado por la capacidad productiva de un país, en tanto que el emprendimiento empresarial está dado por la disposición que tenga la sociedad para emprender y desarrollar una idea de negocio, además de una serie de factores contextuales del país o sitio donde se desarrollan los emprendimientos.

En relación a los motivadores que impulsan un emprendimiento en el ámbito internacional, existen variaciones en los porcentajes del nivel de desarrollo y ubicación geográfica, puesto que, cada país tiene un conjunto único de condiciones políticas, económicas y sociales que repercuten en la actividad emprendedora.

Para que se pueda fomentar el espíritu empresarial de cada país, se hace necesaria la creación de organismos que operen dentro de un entorno inmediato y un entorno exterior, de ahí que existan instituciones interesadas en el emprendimiento, tanto a nivel nacional como internacional. Según sean los motivantes así existirá o no un alto nivel de emprendimiento.

b.2.7. Organismos internacionales para el emprendimiento

Existen organismos internacionales con la finalidad de impulsar, evaluar y orientar el emprendimiento empresarial en los diferentes países del mundo, entre los más importantes se encuentran Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Organización

para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED), Banco Interamericano de desarrollo (BID), entre otros.

La Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED) tiene por objetivo impulsar el desarrollo económico de los países miembros a través de la creación de empresas con altas posibilidades de crecimiento. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha venido trabajando en el campo del desarrollo emprendedor desde hace varios años, en la generación de información sobre el fenómeno emprendedor, a través de variados proyectos.

Es menester concluir que los países impulsados por la innovación son los líderes en emprendimiento, tanto en el mediano como en el largo plazo. Y demuestra que esa generación de nuevos empresarios influye directamente en el crecimiento de un país porque no sólo logran poner en marcha su empresa, sino también una inminente generación de empleo y el desarrollo de nuevos mercados.

c) Marco Contextual

c.1. Historia de Yogurt Artesanal las Chelitas

Yogurt Artesanal Las Chelitas, es una microempresa familiar que inicio en marzo de 2018. Como una iniciativa que buscaba generar ingresos para el sustento de la familia. La propietaria Deyling Montenegro tenía varias ideas de negocio, pero con su esposo analizaron y decidieron optar por la elaboración de yogur artesanal, debido a que la propietaria contaba con muy buena experiencia en esa rama.





Decidieron por el nombre “Las Chelitas” porque sus tres hijas, son de piel blanca y sus amistades siempre le preguntaban a ellos ¿Cómo están Las Chelitas?, por lo que querían algo que les identificará con la jerga nicaragüense. Pidieron ayuda a dos amigos Julio y Karla Selva que diseñaron el logo con algunos elementos dados por su esposo, una vez creado el primer logo, su esposo diseño las primeras etiquetas y se buscó la mejor opción para imprimirlas.

Se hicieron un par de proyectos pilotos y se degustaron con clientes potenciales y familia, se notó una buena aceptación, por lo que se procedió a crear una página en Facebook para iniciar la promoción y venta de los productos. Se inició vendiendo en línea y se ofrecía entrega a domicilio, iniciando con un buen paso. Pero, en abril de 2018, debido a la crisis socio política la idea de negocio se detuvo y reinicio en junio de 2018.

Las ventas en redes sociales y las recomendaciones de clientes y amigos llevaron a que el producto lo conocieran en colegios privados y públicos y algunas empresas por lo que la demanda aumentó, por ende, se inició a producir más, siempre a nivel familiar, así se trabajó hasta mayo 2019. El producto aumentaba su demanda por lo que después de orar, se inició con una sociedad con un matrimonio amigo Eyleen y Henry Vélez; ideando un concepto de Yogurería & Café, inaugurando el 12 de Julio de 2019.

Hoy en día la microempresa genera alrededor de 4 empleos, distribuye sus productos en supermercados locales, en dos municipios de Matagalpa y poco a poco va posicionándose en el mercado Matagalpino. Se cuenta marca inscrita, asimismo inscritos en la renta, Alcaldía. Aún no han compartido la historia del negocio.

c.2. Productos naturales que ofrece Yogurt Artesanal las Chelitas

A nivel publicitario yogurt artesanal las chelitas se muestran ante la población por medio de radio, televisión y también por redes sociales la cual es Facebook y donde ha sido de gran aceptación, debido a que yogurt artesanal las chelitas muestra sus productos y precios a continuación se refleja lo antes expuesto.



 Nueva lista de precios			
Yogur sabor 8 onzas:	C\$ 30.00	Frutas con Yogur 12 onzas:	C\$ 40.00
Círcula, Manzana, Granola, Fresa		(Manzana, Sandía, Guayaba, Granola)	
Yogur con Gelatina 8 onzas:	C\$25.00	Frutas con Yogur 12 onzas:	C\$45.00
		(Banano y Uva / Fresa y Banano)	
Yogur sabor Medio litro:	C\$55.00	Frutas con Yogur medio litro	C\$55.00
Círcula, Manzana, Granola, Fresa		(Manzana, Sandía, Guayaba, Granola)	
Yogur sabor litro:	C\$110.00	Frutas con Yogur medio litro	C\$60.00
Círcula, Manzana, Granola, Fresa		(Banano y Uva / Fresa y Banano)	
Yogur Griego Medio Litro:	C\$65.00	Frutas con Yogur litro	C\$110.00
		(Manzana, Sandía, Guayaba, Granola)	
Yogur Griego Litro	C\$130.00	Frutas con Yogur litro	C\$120.00
		(Banano y Uva / Fresa y Banano)	
Yogur Natural Medio Litro	C\$50.00		
Yogur Natural Litro	C\$100.00		

Productos 100% naturales

Los productos que ofrece se presentan en las siguientes imágenes:



Te presentamos nuestro nuevo producto, Leche Agria por solo C\$25.00 la unidad de 8 onzas. Sólo en Las Chelitas Yogureria & Cafe.

99

15 comentarios

Me gusta

Comentar

Compartir



Nuevo Producto PARFAIT (Deliciosa mezcla de Yogurt, granola, uva, fresa, banano, manzana y chía.



 **Yogurt Las Chelitas** 29 may. • 🌐

¿Se te antoja un rico requesón?

 **Jeanette LBallesteros** 1 hr • 👤

👉 😊 sabroso 😊 para los amantes al requesón



2.2. PREGUNTAS DIRECTRICES

- 1. ¿Cuál es el perfil de Emprendimiento empresarial en Yogurt Artesanal Las Chelitas del Municipio de Matagalpa en el año 2019?**
- 2. ¿Qué factores son los que inciden en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa Yogurt Artesanal Las Chelitas del Municipio de Matagalpa en el año 2019?**
- 3. ¿Cuál es incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas”, municipio de Matagalpa en el año 2019?**

CAPITULO III

3. DISEÑO METODOLÓGICO

El presente capítulo tiene como propósito explicar el procedimiento que se llevó cabo al realizar la investigación, es decir, se dará una descripción generalizada de los sujetos que se estudiaron, así como sus características, además del material empleado para la investigación, y de los lugares donde se efectuó la recolección de datos.

3.1. Enfoque de la investigación

El enfoque del estudio es cualitativo con uso de técnicas cuantitativas. Dado que, el fenómeno estudiado será descrito en su contexto natural, sin hacer ninguna intervención en la conducta de los informantes. Se obtuvo información respecto a los patrones de comportamiento del objeto de estudio.

Enfoque cualitativo: Estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, interpretando datos de acuerdo con la investigación implicada; utilizando variedad de instrumentos para la recopilación de la información. En este tipo de enfoque los investigadores siguen un diseño de investigación flexible comenzando su estudio por una interrogante formulada. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2012).

Enfoque cuantitativo: Utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. (Hernández y otros, 2012).

3.2. Tipo de estudio

Descriptivo

Las investigaciones descriptivas tienen un nivel mayor de profundidad que el exploratorio, se inicia el establecimiento de relación entre factores que pueden estar influyendo, pero no determinan al fenómeno que se estudia. Este tipo de estudio

pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a los que se refieren (Hernández y otros, 2012).

En este sentido, el nivel de profundidad el tipo de investigación es descriptiva, puesto que, se va describiendo el evento analizado respecto a sus variables.

Corte Transversal

Según Sequeira y Cruz (2000) este se da “cuando el período que se estudia es una pequeña parte de todo su proceso, ya sea una etapa o parte de esa etapa”, lo que coincide con el período de este estudio.

La investigación es de corte transversal, porque, se enmarca en un periodo específico que comprende el año 2019.

3.3 Método de Investigación

Método científico

Es la investigación científica se aplica el método científico, el cual es definido por Calero (2009), un proceder ordenado y sujeto a ciertos principios o normas para llegar a un fin u objetivo determinado.

En este estudio el método científico, porque, se vale de instrumentos y técnicas necesarias para examinar y solucionar el problema de investigación.

Método Teórico

Es la ubicación del problema de investigación dentro del conjunto del conocimiento relevante en su campo y su relación con resultados de investigaciones ya realizadas sobre el tema objeto de la investigación. (Hernández y otros, 2012)

El método teórico es aquel que muestra las principales ideas de las más adecuadas teorías y postulados del tema de investigación, las cuales apoyan a resolver el problema planteado referente al Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.

Método Empírico

El conocimiento empírico es equivalente al conocimiento común, se origina y se desarrolla a base de relación o experiencia acumulada por el ser humano, de la relación que establece en su medio además personas en la satisfacción de sus necesidades (Calero, 2009, pág. 26).

Tiene elementos empíricos, dado que, hace referencia de la situación real, según el problema estudiado y una experimentación visible a través de Redes Sociales, entrevista de las propietarias y aporte coloquial de los usuarios.

3.4. Población y Muestra

Población

Es la totalidad de Elementos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia o unidad de análisis. (Bernal, 2010, pág. 158). La población para esta investigación comprende a las dos propietarias del negocio.

Muestra

Es la parte de la población que se selecciona y de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuaran la medición y la observación de las variables objeto de estudio (Bernal, 2010, pág. 159). Siendo que la población es pequeña, la muestra es asumida en 100%, escogidas a conveniencia, tomando en consideración los siguientes criterios para entrevista:

- Que fueron personas propietarias del negocio.
- Que estuvieran involucradas desde la apertura del Negocio.
- Que estuvieran anuentes a proporcionar información.

3.5 Instrumento para recaudar información

Entrevista

La entrevista permite que al investigador recopilar la información y establecer una relación directa con el fenómeno que estudia, a través del diálogo que se

establece con el entrevistado, quien puede ser parte del fenómeno que se investiga o bien alguien que esté en contacto con él, menciona (Calero, 2009). La entrevista fue aplicada a dos propietarias del negocio, que en su estructura establecía preguntas cerradas y abiertas, con un total de 18 ítems. (Ver anexo 2).

3.6 Variables

Variable es la propiedad de la investigación que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. (Bernal, 2010).

En el presente trabajo, las variables son:

- a) Emprendimiento
- b) Desarrollo empresarial

En el anexo 1, se presenta la operacionalización de las variables.

3.7 Procesamiento de la información

Para la tabulación y procesamiento de datos, se realizó un cotejo detallado y ordenado del conjunto de datos de las fuentes de información, mediante programas computarizados, utilizando tablas dinámicas de Microsoft Office Excel.

El método aplicado para la organización y el análisis de los datos fue de orden cuantitativo y posteriormente el cualitativo, procediendo de la siguiente manera:

- Procesamiento de la entrevista.
- Categorización, a partir de la confirmación de la recolección de datos
- Análisis de contenido textual.
- Proceso de interpretación y construcción de argumentos para la elaboración del informe final de investigación.

CAPITULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Perfil de emprendimiento empresarial de Yogurt Artesanal las Chelitas

Retomando la definición de García, Garza, Sáenz & Sepúlveda (2002). Un emprendedor es aquella persona que convierte una idea en un proyecto concreto y conciso, identificando y organizando los recursos necesarios para desarrollarla y hacerla una realidad rentable. Generalmente se describe a una persona emprendedora con términos como: visionario, innovador, creativo, arriesgado, dinámico.

En este sentido, Yogurt Artesanal Las Chelitas, se caracteriza por su actividad comercial dado la naturaleza del negocio, al sector servicios, el grado académico de ambas propietarias es a nivel de licenciaturas a fines al negocio. Asimismo, el tiempo que lleva en el mercado Matagalpino es menor a un año

Al consultar a las propietarias mediante entrevista manifiestan que su expansión en el mercado es local. Sin embargo, se encuentran inscritos en la Renta, marca registrada, Alcaldía Municipal y trámites legales del negocio. A pesar de su reciente implementación han generado cuatro empleos directos. De los cuales uno fue contratado al iniciar el negocio y 3 fueron siendo contratados a los a medida que el negocio iba en aumento sus ventas.

Los requerimientos para inscribir un negocio, que fueron cumplidos por las propietarias de la empresa, se presentan en el siguiente gráfico:

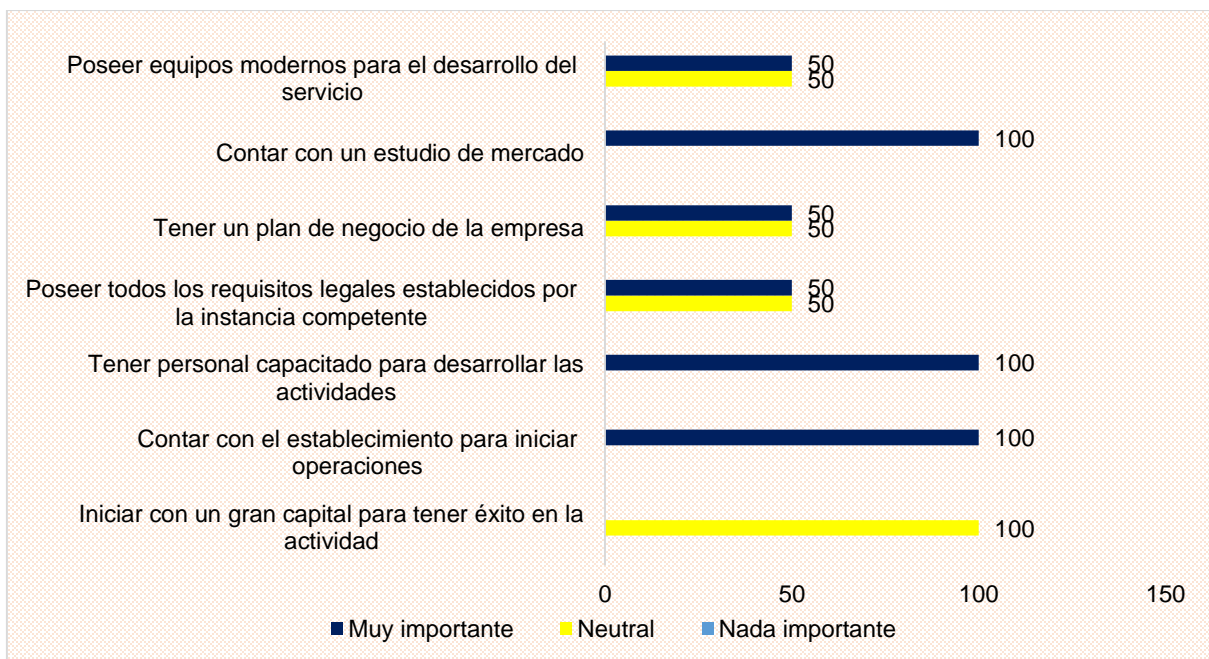


Gráfico 1: Requerimientos para iniciar un negocio
 Fuente: Resultados de investigación a partir de entrevista aplicada, 2019

Atendiendo a García et al (2002). La actividad emprendedora es más que una tarea simple de desarrollo personal o profesional. Su esencia es el manejo y aplicación de procedimientos innovadores dirigidos a brindar cambios de naturaleza social, económico e incluso política, donde la llave para abrir el potencial del proceso emprendedor yace dentro de las personas que conforman la sociedad y el grado en el que el proceso puede ser estimulado por su entorno.

Las propietarias al ser consultadas mediante entrevista, expresan que es importante en primer lugar que se cuente con un estudio de mercado, al igual con el establecimiento para iniciar operaciones, agregando el capital humano capacitado para el desarrollo de las actividades.

Seguido, ubican el hecho de poseer equipos modernos, cumplir con los requisitos legales establecidos por las instancias correspondientes y realizar un plan de negocios para la Empresa. Ambas propietarias manifiestan una opinión neutral, ante el hecho de que se debe contar con gran capital para tener éxito.

Es incuestionable que una nueva empresa implica aventurarse en lo desconocido, estar dispuesto a encarar los obstáculos incluyendo la posibilidad de ser objeto de rechazo y burla y la posibilidad del fracaso, que requiere más que un gran capital. En consecuencia, la actividad emprendedora requiere coraje, estar dispuesto a enfrentar riesgos, pero también siendo consciente de los posibles lados negativos, pero sin permitir que el miedo al fracaso o la desaprobación dominen en la toma de decisiones.

Tabla 1: Habilidades del Emprendimiento del Negocio

Nº	Componentes/ Habilidades
1	Visión de futuro
2	Poseer iniciativa
3	Tener liderazgo
4	Tener disciplina
5	Ser perseverante /comprometido
6	Ser creativo
7	Mentalidad de éxito
8	Ser eficiente
9	Capacidad para administrar recursos
10	Tener coraje para enfrentar situaciones inciertas y tomar riesgos
11	Habilidades comunicativas

Fuente: Resultados de investigación a partir de entrevista aplicada, 2019

Retomando a Urrutia (2006), manifiesta cuatro razones que impulsan al nicaragüense a crear empresas: 1. Vocación 2. Inspiración 3. Oportunidad 4. Necesidad. Por otro lado, Roca (2011), aduce que el empresario inversor, trata de aquellas personas que poseen el capital y crean una nueva empresa. Están orientados por buscar rentabilidad y oportunidades de negocios en cualquier mercado que sea provechoso.

Entre las características empresariales de las propietarias de Yogurt Artesanal, Las Chelitas, señalan que la visión de futuro fue importante en la apertura del negocio, al igual que poseer liderazgo, ser perseverante y comprometido con el negocio, así como disciplina en tus actividades personal y profesionalmente. Además, la comunicación es básica, sobre todo en el contexto de dificultades, se debe tener coraje para afrontar las decisiones más acertadas.

Al consultarles sobre el tipo de estrategias implementadas en el negocio para promover y comunicar su producto, así como para introducir un nuevo producto al mercado, tanto a corto, mediano y largo plazo, exponen que ha sido la Publicidad a través de Redes Sociales, Instagram, Televisión y Radio y que han resultado eficaces.

Es evidente que los emprendedores son personas que ponen en operación sus iniciativas propias y que aprenden mediante la práctica, superando las dificultades encontradas durante la implementación de sus proyectos.

Caracterización del público de Yogurt Artesanal Las Chelitas

Las propietarias expresan que el negocio atiende diferentes tipos de públicos entre hombres y mujeres, en un rango de edades de 14 a 60 años, con estratos socio económico alto, medio y bajo, dado la diversidad de menú que se ofrece. Mencionan que los motivos de su emprendimiento radican en la independencia laboral y desarrollo personal, puesto que el proyecto fue financiado mediante ahorro personal y apoyo familiar. Asimismo, señalan que este último elemento fue importante en la apertura del negocio, pues existen antecedentes familiares con emprendimiento.

4.2. Factores de desarrollo empresarial en Yogurt Artesanal Las Chelitas

Para Gonzalo, Federico y Kantis (2013), los conjuntos de características relevantes son: el perfil, background y las redes de los emprendedores; su acceso a recursos claves (financieros, humanos, información, entre otros), el desarrollo de

rutinas organizacionales; y, finalmente, el proceso de toma de decisiones.

Tabla 2: Valoración de la Importancia del éxito en el Emprendimiento

No	Componentes
1	Ofrecer un excelente servicio al cliente
2	Tener personal capacitado en el rubro del negocio
3	Identificar el nicho de mercado indicado
5	Tener un producto novedoso e innovador en el mercado
6	No delegar en otros las decisiones importantes de la empresa
7	Trabajar con un esquema ético y sanitario
8	Diversidad de productos y precios

Fuente: Resultados de investigación a partir de entrevista aplicada, 2019

Las propietarias del Yogurt Artesanal Las Chelitas, expresan que el éxito ha sido posible gracias a ofrecer un excelente servicio al cliente, el hecho de identificar el nicho de mercado, contar con un producto novedoso, no delegar las decisiones importantes, pero sobre todo trabajar con un esquema ético y sanitario y brindar a la población una diversidad de productos y precios.

Con la experiencia implementada en el negocio se observa como los emprendedores persiguen con vehemencia y pasión la realización de sus proyectos poniendo fe y empeño en cada paso para la consecución de esto asumiendo los retos con pensamiento positivo y una extraordinaria confianza en sí mismos.

Por otro lado, al analizar los datos proporcionados sobre el comportamiento de las ventas que apunta a un crecimiento económico.

Retomando Roca (2010). El crecimiento económico se define como el incremento en la utilidad, o el valor de los bienes y servicios finales, producidos por una economía (de un país o región) en un lapso de tiempo específico.

Con respecto a este punto, los resultados de entrevista de las propietarias del

negocio brindan porcentajes del comportamiento de ventas.

Tabla 3: Estimación de las ventas y margen de ganancias en el Emprendimiento

Meses	Porcentajes de ganancias
Julio 2019	Del 15-18%
Agosto y Septiembre 2019	Del 20 -25%
Noviembre a Diciembre 2019	Alrededor del 35%

Fuente: Resultados de investigación a partir de entrevista aplicada, 2019

Roca (2011) expone que el trabajo, capital físico, recursos naturales y la tecnología son factores influyentes en la actualidad, que aportan al incremento en la productividad y con ello beneficiar a su vez a la economía del país.

Se observa al inicio de las operaciones de Yogurt Las Chelitas, la estimación de las ventas y margen de ganancias oscilan entre un 15-18% en el mes de Julio 2019. A partir de agosto y septiembre, se prolonga un ascenso entre el 20-25% de ventas. A pesar que fue un año difícil por la situación suscitada en el País, el negocio no ha experimentado pérdidas, en contraste con los meses de noviembre y diciembre que sus ventas aumentaron alrededor del 35%.

Por la característica del negocio, han mantenido la materia prima, asimismo, los precios son accesibles al tamaño del producto, siguiendo patrones de demanda. La inflación para Roca (2011), es la tasa de crecimiento del nivel de precios de la economía. En este sentido, una de las ventajas del negocio es mantener precios a la clientela ya establecida, permitiendo un ascenso de demanda de productos, agregando la diversidad de presentaciones y productos en el menú.

Respecto a la producción y continuidad del negocio se presenta una línea del tiempo de la cantidad de litros de leche que han requerido para mantenerse, sin pérdidas económicas.

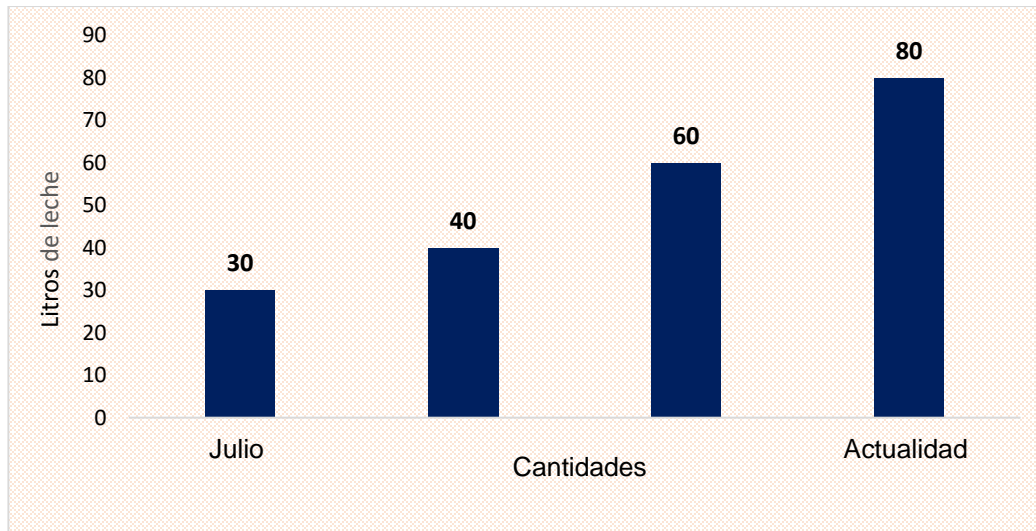


Gráfico 2: Comportamiento de Producción de Yogurt Las Chelitas
Fuente: Resultados de investigación a partir de entrevista aplicada, 2019

En la actualidad el negocio posee su mayor costo de Producción en los costos de operación alrededor del 60%, y los fijos abarcan el 35% relacionado con salarios, servicios básicos entre otros y solo un 5% conexas a los gastos de venta.

Ante la pregunta, si cuentan con proyecciones de ventas del negocio, las propietarias manifiestan que a la fecha no, únicamente cuentan con la recuperación de la inversión que trabajaron a plazo de tres años.

Es importante que puedan visualizar un flujo de Proyecciones del negocio, donde puedan obtener datos precisos para una toma de decisiones, puesto que cuando aumentan los indicadores de producción reflejan un alza en la calidad de vida de las familias y por ende de la población.

4.3. Incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial

Peter Drucker (1964): Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende, un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso.

En este sentido la incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial,

radica en la consecución de las etapas que permitan el desarrollo del negocio.



Figura 2: Proceso de Emprendimiento de Yogurt Las Chelitas
Fuente: Elaboración propia a partir de entrevista aplicada, 2019

Se observa en la figura anterior el proceso de emprendimiento requiere de etapas vitales en donde los emprendedores generan ideas de negocios y deciden cuáles de esas ideas valen la pena. En el proceso de generar ideas fundamentadas y creativas, los emprendedores siempre aducen pensar más allá, de imaginación, de activación de la mente, y de momentos de iluminación. Una vez generado las ideas, habrá que ejercitar el juicio: ¿Cuáles de esas ideas son realmente buenas? ¿Puede el producto o el servicio ser desarrollado desde el punto de vista técnico? ¿Se va a vender?, son una de las preguntas en el diseño y gestación del Negocio.

Si bien la ambición es el impulso que se siente por alcanzar los propios objetivos, por ser exitoso, por mejorarse uno mismo, por estar mejor, por ser lo mejor. Según la entrevista a las propietarias de Yogurt Las Chelitas, los emprendedores sienten algo más que la generalmente abstracta y ociosa expresión de deseos que experimentan muchas personas, dado que sienten con fuerza la necesidad de lograr sus objetivos.

El emprendimiento requiere de iniciativa. Una cosa es tener un buen plan de negocios y otra cosa es convertir ese plan en realidad. Los emprendedores son personas que se impulsan a sí mismos y se hacen el compromiso de convertir en realidad sus buenas ideas, es ahí donde se pone de manifiesto, la etapa de puesta en marcha del negocio.

Al analizar la incidencia del éxito en el emprendimiento, requiere de elementos sustanciales, sin embargo, el éxito es el resultado de aferrarlo a largo plazo atravesando las dificultades. Es decir, la perseverancia es esencial. Los

emprendedores deben superar los obstáculos técnicos en el desarrollo de sus productos, al igual que las propias dudas sobre sí mismos. Asimismo, ser disciplinados en el corto plazo y saber mantener sus motivaciones de largo plazo.

Las posiciones de las entrevistadas concuerdan, que el proceso en el que están vinculadas ha sido de ensayo y error, y más precisamente con las situaciones suscitadas en el País, sobrevivir en medio de cualquier crisis, requiere ser capaz de reconocer los errores y de incorporar los hechos nuevos que se conocen en vez de ignorar obstinadamente todo lo que perciba como una amenaza a sus ideas favoritas concebidas inicialmente, ya que todo el panorama cambia.

El proceso de desarrollo, con suerte, culmina en un producto que funciona. Si es así, el emprendedor ha agregado valor al mundo por la creación de un nuevo bien o servicio, habiendo logrado que funcione en forma consistente, produciéndolo en cantidad, y continuando más tarde con las mejoras en su calidad.

Los emprendedores también agregan valor aportando liderazgo al negocio. Los emprendedores crean algo novedoso, por lo que son los primeros en transitar por un nuevo camino. En consecuencia, los emprendedores deben desplegar su liderazgo para señalar a otras personas el camino que no existía antes, motivarlos durante el proceso de aprendizaje, y promover la innovación. Parte del negocio, consiste en que al cliente o al empleado se le señala una nueva oportunidad y se lo habilita para aprovecharla, y el emprendedor por su parte recibe una recompensa por ello.

Finalmente, el emprendedor experimenta el éxito y el gozo de haber triunfado. El éxito en el emprendimiento brinda recompensas tanto materiales como psíquicas, los bienes que pueden conseguirse con el éxito financiero; así como el sentimiento de independencia y de seguridad financiera que vienen junto con el éxito. Y por supuesto está la recompensa psicológica del logro por sí mismo: experimentar un mayor auto-respeto y la emoción por la realización y cumplimiento de lo que uno ha creado.

Los resultados de la entrevista a las propietarias ante la pregunta, si el gobierno apoya significativamente las iniciativas empresariales, consideran que hasta la fecha no han recibido ningún apoyo, pero estiman conveniente, capacitarse a nivel profesional en temas como: Costeo de productos, Planes de negocios, innovación tecnológica, Estrategias de Mercado, Marketing digital, Administración financiera, control de calidad y expansión empresarial.

Sin embargo, al realizar contraste con los datos proporcionados del año 2019, por el Ministerio de Economía Familiar del departamento de Matagalpa, solo en el Municipio de encuentran 18 emprendimientos que pertenecen al sector Servicios, de los cuales el 100% son liderados por mujeres, y ninguno relacionado a Yogurería, lo que indica que el negocio podrá posicionarse con mayores ventas en el mercado, expandiendo su producto del entorno local. (MECFCA, 2019).

Aunque las propietarias no han sido beneficiadas con Programas implementados por el Gobierno, existen instituciones que manejan lineamientos de apoyo a las Mipymes y que pudieran ser una alternativa para seguir en el mercado, crecer y empoderarse cada vez más del segmento de población que atienden de manera eficiente y eficaz.

CAPÍTULO V

5.1. CONCLUSIONES

Con base a los resultados, se presentan las siguientes conclusiones.

1. El perfil de emprendimiento empresarial en Yogurt Artesanal Las Chelitas del Municipio de Matagalpa, se adscribe a las habilidades relacionadas a visión de futuro, poseer iniciativa, liderazgo, disciplina, coraje para enfrentar situaciones inciertas y tomar riesgos, mentalidad de éxito, capacidad de administrar recursos, ser creativo, eficiente y sobre todo habilidades comunicativas.
2. Los factores que inciden en el desarrollo empresarial en Yogurt Artesanal Las Chelitas se enfocan en ofrecer un excelente servicio al cliente, la identificación de nichos de mercado, la oferta de productos novedosos e innovadores en el mercado, delegación de decisiones importantes, trabajar con un esquema ético y sanitario, sumado la diversidad de productos y precios.
3. La incidencia del emprendimiento en el desarrollo empresarial de la pequeña empresa “Yogurt Artesanal Las Chelitas”, repercute en la calidad de vida de las propietarias, traducido en el aumento de su capital de trabajo, fuentes de trabajo, autorrealización personal y en la mejora de las condiciones que proporciona el local para la atención de los clientes.

5.2. RECOMENDACIONES

A Instituciones de Gobierno, Educación y Formación

1. Es necesario que las instituciones de educación y formación, fortalezcan los programas de aprendizaje que permita a los jóvenes desarrollar actitudes emprendedoras positivas, donde exploten las oportunidades para comenzar un negocio, reconociendo sus habilidades, conocimientos y perciban que pueden poner en marcha un negocio.
2. Divulgar los lineamientos desarrollados en el contexto de Emprendimiento, en función de ampliar la red de información, que permita el crecimiento de las empresas de los diferentes sectores económicos del país.

A Yogurt Artesanal “Las Chelitas”

3. Potenciar el uso de las redes sociales, atendiendo los nuevos contextos del marketing digital.
4. Realizar un Plan de Negocios que permita visualizar, estrategias de mercado y expansión del negocio.
5. Elaborar un documento del Proyecto que contenga la filosofía institucional del negocio, definiendo misión, visión, valores y fines.
6. Visualizar la formación continua en temas de Costeo de productos, Planes de negocios, innovación tecnológica, Estrategias de Mercado, Marketing digital, Administración financiera, control de calidad y expansión empresarial.

5.3. BIBLIOGRAFÍA

- Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). Rol crítico y prácticas de detección de incubadoras de empresas europeas. *Techvation*, 27, 254-267. Recuperado el 20 de 04 de 2020
- Arenas, J. (20 de 5 de 2014). *Desarrollo Empresarial*. Obtenido de html.rincondelvago.com/desarrollo-empresarial.html
- Banco Mundial. (2014). *El Empredimiento en América Latina*. Washington D.C: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial .
- Barringer, B., Jones, F., & Neubaum, D. (2005). Un análisis de contenido cuantitativo de las características de las empresas de rápido crecimiento y sus fundadores. *Journal of Business Venturing*, 20 (5), 663-687. Recuperado el 18 de 04 de 2020
- BCN. (2013). *Cuentas Nacionales Trimestrales CNT*. Obtenido de Disponible en http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/trimestral/cuentas_nacionales/cuentas_nacionales
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación para administración y Economía*. México.
- BID/FOMIN. (2008). *Guía de Emprendimientos Dinámicos*. Nicaragua: COSEP/BID/FOMIN. Obtenido de http://www.cosep.org.ni/rokdownloads/main/proyectos_convenios/guia.pdf
- Calero, V. S. (2009). *Investigar es Fácil* . Managua, Nicaragua: Grisell Remigio Hernandez .
- Cardozo, A. (2010). *La motivación de emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores Argentinos*. Argentina: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Casson, M. (2009). *Entrepreneurship: theory, institution and history*. 18.
- Charantimath, P. (2006). *Entrepreneurship Development and Small Business Enterprise* Pearson Education.
- Chen, Grene, & Crick. (1998). La autoeficacia empresarial distingue a los emprendedores de los gerentes. *Journal of Business Venturing*.

- Davisson, P. (1991). Emprendimiento continuo: capacidad, necesidad, oportunidad y determinantes del crecimiento de la pequeña empresa. *Journal of Business*, 6, 405-429. Recuperado el 18 de 04 de 2020
- El Nuevo Diario. (06 de 08 de 2015). El impulso de emprendimiento empresarial en Nicaragua. págs. Por favor, no copie nuestra nota. Si desea compartir esta información, puede hacerlo a través del siguiente link: <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/366593-impulso-emprendimientos-empresariales-nicaragua/>.
- Fonseca, V. (30 de 1 de 2019). El reto de los emprendimientos en Nicaragua. (García&Bodán, Ed.) Obtenido de <https://garciabodan.com/el-reto-del-emprendimiento-en-nicaragua/>
- Formichella, M. (2004). *El Concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires : Tres arroyos.
- García, Garza, Sáenz, & Sepúlveda. (2002). *Formación de emprendedores*. México: Continental. Obtenido de Disponible en biblioteca de la facultad de ciencias económicas, Unan-León
- García, V. (2015). *Emprendimiento empresarial juvenil como respuesta a la crisis de empleo*. México: Universidad Politecnica del Valle de México.
- GEDI. (29 de Enero de 2014). *Global Entrepreneurship & Development (GED)*. (Chile) Obtenido de Disponible en <http://www.thegedi.org/research/gedi-index>
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, P. (2012). *Metodología de La Investigación* (4ta. ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Jaramillo, W. (2014). *Tipos de Emprendimiento*. Obtenido de Emprendimiento y Liderazgo Social .
- MECFCA. (2019). *Base de datos 2019 de Emprendimientos*. Matagalpa: Ministerio de Economica Familiar.
- Mendoza, A., Mercado, A., & Morales, O. (2014). *Análisis de las actitudes hacia el emprendimiento de acuerdo a la percepción de las Empresas contribuyentes por sector económico del Municipio de León 2013-2014*. León Nicaragua: UNAN León.
- MIFIC. (2013). *Medidas e Instrumentos Metdológicos para la Organización del Comercio Interno*. Nicaragua.

- Moriano , J. (2001). El perfil Psicosocial del emprendedor: Un estudio desde la perspectiva de valores. UNED. *Revista de Psicosocial Social* 229-242. Obtenido de Características de un emprendedor del siglo XXI: <https://es.scribd.com/document/456835005/CARACTERISTICAS-DE-UN-EMPRENDEDOR-DEL-SIGLO-XXI-docx>
- Naranjo, E., & Campos, M. (2011). *Monitor Global de la Actividad emprendedora*. México: Instituto para el Desarrollo Regional, GEM, TEC Monterrey. .
- Ochoa, C. (2012). *Emprendimiento Empresarial Conceptos Básicos*. Recuperado el 18 de 4 de 2020, de Disponible en <http://emprendimientoempresarialjic.blogspot.com/2012/08/emprendimiento>
- ONU. (2013). *Desarrollo Social y equidad*. Nicaragua: ONU.
- Roca, R. (2011). *Teorías y Modelos macroeconómicos* . Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Romero, B. (2010). *EMPRENDIMIENTO Y CULTURA PARA LA PERDURABILIDAD EMPRESARIAL*. . Bogotá Colombia: Universidad del Rosario.
- Sequeira, V., & Cruz, A. (2000). *Investigar es fácil*. Managua Nicaragua, Nicaragua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Recuperado el 12 de 12 de 2019, de www.definicionabc.com
- Tamayo, M. (2014). *El Proceso de la Investigación Científica* (cuarta edición ed., Vol. Caniem Núm 121). México D.F: Limusa. Recuperado el 13 de 12 de 2019
- Uriarte, M. (2016). *Emprendedor y sus características* . Obtenido de Disponible en: <https://www.caracteristicas.co/emprendedor/>
- Urrutia, A. (2006). *Éxito Emprendedor*. Managua Nicaragua: Instituto Tecno emprendedor Centroamericano.

ANEXOS

Anexo 1
Operacionalización de variables

Variable	Sub-variable	Indicadores	Preguntas	Escala	Destinatario	Instrumento
Emprendimiento	Fines económicos, político y, sociales	Económicos	<p>1 ¿A qué sector de la economía pertenece su actividad comercial?</p> <p>a. Primario: 1 Agricultura__2 Ganadería__ 3. Silvicultura____ 4 Caza o pesca: ____</p> <p>b. secundario: 1 Industrial____ 2</p> <p>c. Terciario: c1. Comercio de bienes____2. Restaurantes____ 3. Hotelería y Turismo____ 4.Finanzas____ 5.Servicios profesionales____ 6. Desarrollo tecnológico</p>	Cerrada		
			<p>2. ¿Cuánto tiempo lleva su negocio?</p> <p>1Menos de un año____2 Entre 1-2 años____ 3. Entre 3-5 años__ 4. Más de 5 años____</p> <p>3.Actualmente, usted atiende mercados a nivel:</p> <p>1.Local__2 Regional____3 Nacional____ 4Internacional____</p> <p>4. Al inicio de sus operaciones, con cuanto personal se contaba?</p> <p>5. Dentro del tiempo de sus operaciones ¿Qué meses han manifestado mayores ventas?</p>	Cerrada		
	características de innovación, incertidumbre	Políticos	<p>7. Por la característica de su producto ¿Qué mecanismos utiliza para el manejo de la materia prima</p> <p>8. ¿Cómo valora el grado de relación entre los costos de producción y los márgenes de ganancia?</p>		Propietario/a	Entrevista
		Sociales	<p>9. Desde la apertura del negocio, manejan algún pronóstico de ventas. De ser afirmativo a que plazos lo proyectan</p>			

		<p>10. ¿Qué mecanismos utiliza para introducir un nuevo producto en el mercado?</p> <p>11. Dónde considera que posee su mayor costo de producción, en los gastos de venta o gastos administrativos?</p> <p>12. ¿Su marca se encuentra registrada? 1 SI ____ 2 No ____</p> <p>13. Actualmente cuenta con alguna patente de invención o diseño registrado? 1. SI ____ 2 No ____</p> <p>14. ¿Qué tipo de público atiende su negocio? a. Género: Mujeres __ Hombres __ b. Edad: Jóvenes ____ Adulto __ c. Estrato Socioeconómico: Alto __ Medio ____ Bajo ____</p> <p>15. ¿Cómo financió su proyecto empresarial para su apertura? Opción múltiple 1 Ahorro personal ____ 2 Crédito financiero ____ 3 Familia ____ 4 Otro ____ ¿Cuál?</p> <p>16. Mencione los motivos de su emprendimiento. Opción múltiple 1 Desempleo __ 2 Independencia Laboral ____ 3 Desarrollo personal ____ 4 Desafío ____ 5 Otro ¿Cuál? _____</p> <p>17. ¿Tiene antecedentes de familiares emprendedores? 1 SI ____ 2 No ____ ¿Quién? _____</p>			
	<p>Habilidades y Características del emprendimiento</p>	<p>Componentes Visión de futuro Poseer iniciativa Tener liderazgo Tener disciplina Ser perseverante /comprometido</p>	<p>Likert En desacuerdo Indiferente</p>		

			Ser creativo Mentalidad de éxito Ser eficiente Capacidad para administrar recursos Tener coraje para enfrentar situaciones inciertas y tomar riesgos Habilidades comunicativas	Muy de acuerdo		
		Requerimientos para iniciar un negocio	Componentes Iniciar con un gran capital para tener éxito en la actividad Contar con el establecimiento para iniciar operaciones Tener personal capacitado para desarrollar las actividades Poseer todos los requisitos legales establecidos por la instancia competente Tener un plan de negocio de la empresa Contar con un estudio de mercado Poseer equipos modernos para el desarrollo del servicio	Likert En desacuerdo Indiferente De acuerdo Likert Nada importante Neutral Muy importante		
		Características del éxito del emprendimiento	Componentes Ofrecer un excelente servicio al cliente Tener personal capacitado en el rubro del negocio Identificar el nicho de mercado indicado Tener un producto novedoso e innovador en el mercado No delegar en otros las decisiones importantes de la empresa Trabajar con un esquema ético y sanitario Diversidad de productos y precios	Likert Nada importante Importante Muy importante		
Desarrollo empresarial	Los empresarios son, la semilla del desarrollo industrial y los las oportunidades de empleo ,generación de	Estrategias	Al inicio de sus operaciones, c ¿Qué tipo de estrategias empresariales utiliza, estás se implementa a corto, mediano y largo plazo?	abierta	Propietario	entrevista
		Generación de empleos	¿Cómo valora la aplicación de las estrategias en el crecimiento de la empresa?	Abierta	Propietario	entrevista

ingresos a sus familias aumento en el ingreso per cápita, un nivel alto de vida y un aumento en el ahorro individual; ingresos al gobierno por impuestos, aranceles aduaneros de importación exportación, y un desarrollo regional		4. Actualmente ¿Cuántos empleos esta generado? 4.1 Directos_____4.2 Indirectos_____	cerrada	propietaria	entrevista
	Gobierno	8 Considera que el gobierno apoya significativamente las iniciativas empresariales 16.1 SI____ 16.2 No_____ 9 ¿En qué temas considera usted que necesita capacitarse a nivel profesional?	Cerrada abierta	Propietaria	Entrevista

Anexo 2 Entrevista



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE MATAGALPA
UNAN FAREM MATAGALPA

ENTREVISTA

Soy estudiante de la Carrera de Economía en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN-FAREM Matagalpa, actualmente en el proceso de realización de la Monografía “incidencia del emprendimiento empresarial en el desarrollo empresarial económico de la pequeña empresa “Yogurt artesanal las Chelitas” del Municipio de Matagalpa, en el año 2019”. Solicito a usted de su valiosa colaboración a fin de que conteste con confianza la presente entrevista. La información facilitada será confidencial para el trabajo investigativo; por tanto, le solicitamos sea parte de este proceso y responda con objetividad que su opinión será muy valiosa.

I. DATOS PERSONALES DEL ENTREVISTADO/A.

1. Edad: _____ 2. Género _____ 3. Nivel Académico _____
1. Personas que dependen económicamente _____ 5. Relación de la carrera con el negocio _____

II. DATOS DEL NEGOCIO

4. ¿A qué sector de la economía pertenece su actividad comercial?
a. Primario: a.1 Agricultura _____ a.2 Ganadería _____ a.3 Silvicultura _____ a.4 Caza o pesca: _____
b. Secundario: b.1 Industrial _____ b.2 _____
c. Terciario: c1. Comercio de bienes _____ c2. Restaurantes _____ c3. Hotelería y Turismo _____ c4. Finanzas _____ c5. Servicios profesionales _____ c6. Desarrollo tecnológico

5. ¿Cuánto tiempo lleva su negocio?

1. Menos de un año_____ 2 Entre 1-2 años_____ 3. Entre 3-5 años_____ 4 más de 5 años_____

6. Actualmente, ¿usted atiende mercados a nivel?

1. Local_____ 2 Regional_____ 3 Nacional_____ 4.Internacional_____

7. Actualmente ¿Cuántos empleos esta generado?

2. Directos_____ 4.2 Indirectos_____

8. ¿Su marca se encuentra registrada?

1. SI_____ 2 No_____

9. ¿Actualmente cuenta con alguna patente de invención o diseño registrado?

1 SI_____ 2 No_____

10. Al inicio de sus operaciones, con cuanto personal se contaba?

11. Dentro del tiempo de sus operaciones ¿Qué meses han manifestado mayores ventas?

12. Por la característica de su producto ¿Qué mecanismos utiliza para el manejo de la materia prima?

13. ¿Cómo valora el grado de relación entre los costos de producción y los márgenes de ganancia?

14. Dónde considera que posee su mayor costo de producción, en los gastos de venta o gastos administrativos?

15. Desde la apertura del negocio, manejan algún pronóstico de ventas. De ser afirmativo a que plazos lo proyectan

16. ¿Qué mecanismos utiliza para introducir un nuevo producto en el mercado?

17. ¿Qué tipos de estrategias utiliza el negocio para promover y comunicar su producto en el mercado a corto, mediano y largo plazo?

18. ¿cómo valora la implementación de dichas estrategias?

19. ¿Qué tipo de público atiende su negocio?

1. Género: Mujeres ____ Hombres ____
2. Edad: Jóvenes _____ Adulto _____
3. Estrato Socioeconómico: Alto ____ Medio ____ Bajo _____

20. ¿Cómo financió su proyecto empresarial para su apertura? Opción múltiple

- 1 Ahorro personal ____ 2 Crédito financiero ____ 3 Familia ____ Otro ____ ¿Cuál? _____

21. Mencione los motivos de su emprendimiento. Opción múltiple

- 1 Desempleo ____ 2 Independencia Laboral ____ 3 Desarrollo personal ____ 4. Desafío ____ 5. Otro ¿Cuál? _____

22. ¿Tiene antecedentes de familiares emprendedores?

- 1 SI ____ 2 No ____ ¿Quién? _____

23. ¿Cómo considera el apoyo de sus familiares y amigos en el proceso de creación del negocio?

1. No es importante ____ 2 Poco importante ____ 3. Le es indiferente _____ 4. Importante ____
5. Muy importante ____

24. ¿Qué tan de acuerdo o en desacuerdo se encuentra con las siguientes habilidades y características de un emprendedor?

Componentes	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo
Visión de futuro			
Poseer iniciativa			
Tener liderazgo			
Tener disciplina			
Ser perseverante /comprometido			
Ser creativo			
Mentalidad de éxito			
Ser eficiente			
Capacidad para administrar recursos			
Tener coraje para enfrentar situaciones inciertas y tomar riesgos			
Habilidades comunicativas			

25. Asigne la importancia para los siguientes requerimientos al iniciar un negocio

Componentes	Nada importante	Neutral	Muy importante
Iniciar con un gran capital para tener éxito en la actividad			
Contar con el establecimiento para iniciar operaciones			
Tener personal capacitado para desarrollar las actividades			
Poseer todos los requisitos legales establecidos por la instancia competente			
Tener un plan de negocio de la empresa			
Contar con un estudio de mercado			
Poseer equipos modernos para el desarrollo del servicio			

26. Asigne la importancia que estima para el éxito de su emprendimiento

Componentes	Nada importante	Neutral	Muy importante
Ofrecer un excelente servicio al cliente			
Tener personal capacitado en el rubro del negocio			
Identificar el nicho de mercado indicado			
Tener un producto novedoso e innovador en el mercado			
No delegar en otros las decisiones importantes de la empresa			
Trabajar con un esquema ético y sanitario			
Diversidad de productos y precios			

27. ¿Considera que el gobierno apoya significativamente las iniciativas empresariales?

1 SI ___ 2 No ___

28. ¿En qué temas considera usted que necesita capacitarse a nivel profesional?

¡Muchas gracias por su colaboración!