



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

Informe Final

Emprendedurismo de graduados de la URACCAN Nueva Guinea, periodo
2020-2022, I Semestre 2023

Para optar al título de Licenciatura en Contabilidad Pública y Auditoría

Autoras:

Br. Roshell Daniela Rodríguez Romano

Br. Sandy Elena Beltrán Ruiz

Tutora:

PhD. ara Aragón Gutiérrez

Nueva Guinea, noviembre de 2023

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE
URACCAN

Informe Final

Emprendedurismo de graduados de la URACCAN Nueva Guinea, periodo
2020-2022, I Semestre 2023

Para optar al título de Licenciatura en Contabilidad Pública y Auditoría

Autoras:

Br. Roshell Daniela Rodríguez Romano

Br. Sandy Elena Beltrán Ruiz

Tutora:

PhD. Mibsam Aragón Gutiérrez

Nueva Guinea, noviembre de 2023

Esta investigación está dedicada primeramente a nuestros padres, por estar con nosotros, por enseñarnos a crecer y a que si caemos debemos levantarnos, por apoyarnos y guiarnos, por ser las bases que nos ayudaron a llegar hasta aquí. A nuestros amigos quienes nos han apoyado y a todos los que nos brindaron su ayuda en momentos difíciles.

También se la dedicamos a nuestras abuelas, que, aunque ya no están junto a nosotras físicamente, siempre están presente en nuestros corazones y pensamientos, pues fueron personas realmente especiales las cuales siempre nos alentaron a no rendirnos y seguir adelante. No se puede expresar en palabras cuanto extrañamos su presencia, pero queremos dejar plasmado en esta investigación cuan importantes fueron en la conclusión de nuestra carrera y vida.

Por último, pero no menos importante nos la dedicamos a nosotras, por haber tenido la fuerza suficiente y valentía de realizar esta investigación, por nuestra pasión y motivación de querer triunfar.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios, el creador de cada criatura que habita en esta tierra, por darnos la oportunidad de seguir hasta este momento en el que terminamos esta etapa. Por haber estado presente en cada paso y situación que se dio al momento de realizar esta investigación, por la sabiduría y fuerzas que nos brindó durante estos cinco años.

En esta investigación agradecemos a nuestros padres y familiares porque nos brindaron su apoyo tanto moral y económicamente, para seguir estudiando y lograr el objetivo trazado para un futuro mejor y ser un orgullo para ellos.

A nuestros maestros y amigos que en el andar por la vida nos hemos encontrado y han sido parte fundamental de lo que somos hoy en día, a cada persona que nos motivó a no rendirnos y cumplir nuestros sueños, a ser parte de una sociedad justa y humanitaria.

De igual manera damos gracias a nuestra tutora PhD. Mibsam Aragón Gutiérrez, por habernos guiado en el proceso de esta investigación, agradecemos su dedicación, esfuerzo, motivación y apoyo para con nosotras durante este tiempo. Sin duda no tenemos ningún arrepentimiento o queja con usted, siga siendo tan entusiasta y alegre como hasta ahora.

Gracias a todos los que nos han acompañado en este largo camino, nos ayudaron a ser más consciente y empáticas.

Índice	
I. INTRODUCCIÓN	2
II. OBJETIVOS	4
2.1 General	4
2.2 Específicos	4
III. MARCO TEÓRICO	5
3.1 El emprendimiento en Nicaragua	5
3.2 El emprendedurismo desde la filosofía de URACCAN	7
3.3 Origen y evolución del emprendedurismo	9
3.4 Conceptos básicos	12
3.4.1 Definición de emprendedurismo	12
3.4.2 Emprendedor	13
3.4.3 Características de un emprendedor	14
3.4.4 Diferencias entre emprendedor y empresario	14
3.5 Políticas y programas de gobierno dirigido a los emprendedores	¡Error! Marcador no definido.
3.6 Principales desafíos a que se enfrentan los emprendedores.	17
3.7 Historia de emprendedores exitosos	22
3.8 Perspectivas que tienen los emprendedores.	26
6.9 Importancia de tener perspectivas al emprender	28
IV. METODOLOGÍA Y MATERIALES	29
4.1 Ubicación del estudio	29
4.2 Enfoque de la investigación	29
4.3 Tipo de investigación	¡Error! Marcador no definido.
4.4 Lugar y grupo seleccionado	29
4.5 Unidad de análisis	29
4.6 Criterios de inclusión y exclusión	30
4.7 Descriptores	31
4.8 Fuentes de obtención de la información	31
4.9 Técnicas e instrumentos	32
4.10 Procesamiento y análisis de la información	32
4.11 Materiales requeridos	32

4.12	Consideraciones éticas	32
4.13	Delimitación y limitaciones del estudio	33
V.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
5.1	Experiencia en el desarrollo de sus emprendimientos.....	34
5.2	Situación actual de los graduados de URACCAN, Nueva Guinea, que emprendieron en el período 2020-2022.....	38
5.3	Principales logros	41
5.4	Principales dificultades a resolver	44
5.5	Perspectivas de los graduados de sus emprendimientos a corto y largo plazo.....	47
5.6	Recomendaciones para los futuros emprendedores de URACCAN recinto Nueva Guinea.....	50
VI.	CONCLUSIONES	55
VII.	RECOMENDACIONES	57
VII.	LISTA DE REFERENCIAS	60
VIII.	ANEXOS	62
11.1.	Guía de entrevista a emprendedores	62
11.2.	Carta aval tutora	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El emprendimiento, al ser un fenómeno que no se ha estudiado mucho de manera formal, el conocimiento que se tiene se presenta de manera dispersa y se estudia como parte de la economía, finanzas, sociología, política, entre otras áreas del saber. Este hecho permite que se pueda mezclar al emprendimiento con varias áreas del saber de manera objetiva. Pero, también se debe investigar este como un fenómeno social: ¿por qué se emprende?, ¿qué percibe la población sobre el emprendimiento?, ¿qué dificultades plantea el mismo? ¿Está generando desarrollo en las comunidades? Se debe plantear y estudiar el emprendimiento un elemento que aporte de manera sustancial al desarrollo de la economía de los pueblos.

Se trabajó la investigación bajo una metodología cualitativa y de tipo etnometodológica con los graduados emprendedores de la carrera de contabilidad pública y auditoría, a través de una guía de preguntas abiertas. Los resultados señalan que algunos de ellos al no haber encontrado un trabajo donde se pudieran desarrollar profesionalmente, los obligó a emprender, y aunque tomaron esta decisión por necesidad hoy en día ya son sus fuentes de trabajo que les ha permitido generar ingresos para su sobrevivencia y despertar interés en continuar mejorando para su crecimiento y permanencia en el mercado.

Como conclusión, estos graduados emprendedores expresaron que tuvieron gran crecimiento tanto personal como profesional, dejan claro que es sustancial lo que se imparte en el salón de clases y que las adversidades con las que se enfrentaron fueron realmente necesarias para ser más fuertes, decididos, estrategias y desarrollarse como líderes. Con respecto a sus perspectivas coinciden querer seguir creciendo, ser líderes en el sector que desempeñan, trabajar con amor y pasión en sus proyectos, no rendirse ante las dificultades y aceptar y aprender de los errores.

Palabras clave: emprendedurismo, graduados, URACCAN.

I. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en Nicaragua en los últimos años ha tenido un crecimiento en los diversos sectores productivos, tomando mayor importancia con el paso de la crisis sanitaria global, puesto que esta dejó en desempleo a muchos profesionales y producto de ello se tomó como alternativa el emprendedurismo. La importancia de desarrollar este tema en particular, es destacar los desafíos que enfrentan las personas emprendedoras, puesto que este accionar contribuye a la creación de oportunidades de empleo, aportando así al mejoramiento de la calidad de vida para algunas personas.

Algunas investigaciones consultadas señalan que cuando los estudiantes completan la formación profesional y las oportunidades laborales son limitadas, se enciende el espíritu emprendedor, por ello se menciona que una de las principales motivaciones de los emprendedores es la falta de empleos y por tanto la necesidad de desarrollar sus habilidades profesionales en el mercado.

El emprendimiento se considera un factor importante en el crecimiento económico, que mejora de la calidad de vida y, lo que es más importante, una oportunidad para abordar el problema del desempleo, la desigualdad y la pobreza. Sin embargo, se carece de registro o información que dé cuenta los aciertos y desaciertos a los que se enfrentan los graduados universitarios al momento de emprender, de ahí el interés por conocer tales aspectos y en este sentido surge la siguiente interrogante: ¿Cómo se ha desarrollado el emprendedurismo en los graduados de la URACCAN Nueva Guinea?

Esta investigación pretende dar a conocer principalmente lo que el emprendimiento significa, los tipos de emprendedores y hacer mención de algunos de los emprendimientos que se han realizado en el municipio de Nueva Guinea. Intentando con esto dar a conocer los datos que obtuvieron con mayor veracidad y la importancia que el emprendimiento tiene en la economía personal de aquellos que inician o se arriesgan por un emprendimiento.

El presente estudio tiene como finalidad describir la experiencia del emprendedurismo en los graduados de la universidad URACCAN en la actualidad, específicamente en el área urbana de la ciudad de Nueva Guinea, en el período 2020-2022.

II. OBJETIVOS

2.1 General

2.1.1 Describir la experiencia de los graduados de URACCAN que emprendieron negocios en el período 2020-2022.

2.2 Específicos

2.2.1 Exponer la situación actual de los graduados de URACCAN Nueva Guinea, que emprendieron en el período 2020-2022.

2.2.2 Describir las perspectivas de los graduados de sus emprendimientos a corto y largo plazo.

2.2.3 Ofrecer recomendaciones para los futuros emprendedores de URACCAN recinto Nueva Guinea.

III. MARCO TEÓRICO

En el presente acápite se desarrolla la fundamentación teórica de esta investigación, a fin de contar con una base sólida que permita analizar y discutir los resultados que se obtendrán una vez recopilada la información.

3.1 El emprendimiento en Nicaragua

3.1.1 Políticas y programas de gobierno dirigido a los emprendedores

El Gobierno de Nicaragua, está ejecutando el Programa "Adelante", el cual permitirá financiamiento de créditos justos a protagonistas en producción, emprendimientos y pequeños negocios en zonas urbanas y rurales (El 19 digital, nota de prensa, 2022, párr.10).

De igual forma, Leonor Corea, presidenta del Consejo Directivo del Programa "Adelante", compartió en la Revista En Vivo que "este es un financiamiento que va a llegar hasta 80 millones de dólares como un capital que es un fondo revolvente, igual que en Usura Cero" (El 19 Digital, nota de prensa, 2022, párr.11).

Explicó que dentro del programa se establecieron rangos de créditos, que van "de 10 mil córdobas hasta 360 mil córdobas, dependiendo del monto pueden acceder a diferentes modalidades de crédito, entre 10 mil a 60 mil puede que la población se junte en grupos solidarios y ellos sean fiadores entre sí, arriba de 60 mil van a tener que plantear una garantía que puede ser prendaria, hipotecaria o poner un fiador".

Detalló que en las delegaciones del Ministerio de Economía Familiar (Mefcca), se está realizando el proceso de solicitud de los créditos, "ahí es donde el productor o el comerciante, o el pequeño hotel se tiene que acercar y llenar una solicitud" (El 19 Digital, nota de prensa, 2022).

Por otra parte, Gustavo Zapata, del Ministerio de Economía Familiar (Mefcca), aseguró que el Programa "Adelante", cuenta con dos componentes que corresponden a la línea de financiamiento y a la línea de asistencia técnica a los protagonistas.

"Aquí es donde entra en juego el Ministerio de Economía Familiar con un protocolo de atención que está establecido para los protagonistas, ya sea captados, seleccionados por técnicos municipales en dependencia de las condiciones productivas o del negocio como tal, o ese pequeño productor se acerque a las delegaciones del Mefcca más cercana e inicia el proceso de captación y selección.

La asistencia técnica va a estar enfocada en una visita inicialmente captado, se hará una visita in situ, tanto de la unidad productiva como de los diferentes comercios para determinar un diagnóstico breve de cuáles son las principales necesidades que requiere ese protagonista para mejorar la productividad.

Este diagnóstico también formula un plan de negocio para el desarrollo de esas capacidades productivas y se establece las condiciones del crédito", aclaró.

Asimismo, Zapata especificó los requisitos para aplicar al Programa, los cuales son: ser mayor de edad (18 años a más), contar con cédula de identidad vigente, disponibilidad en mejorar la producción, asistir a las capacitaciones, tener la disponibilidad de recibir asistencia técnica y crear un plan de negocios.

3.2 El emprendedurismo desde la filosofía de URACCAN

En la filosofía descrita de la universidad URACCAN el emprendedurismo es parte de su identidad institucional y así se describe en los siguientes elementos:

Misión: Formar mujeres y hombres con conocimientos, saberes, actitudes humanistas y espíritu de emprendimiento innovador desde una perspectiva intercultural de género, en equilibrio y armonía con la Madre Tierra para el desarrollo con identidad y fortalecimiento de las Autonomías de los Pueblos.
(PIVI, 2021-2030, párr.3)

Ejes Transversales: Son temas claves que la URACCAN institucionaliza en todas sus funciones y responden a las particularidades propias del modelo de Universidad Comunitaria Intercultural. Los ejes transversales se operativizan en cada uno de los procesos, programas, proyectos, actividades y acciones que realiza la universidad.

Perspectiva Intercultural de Género

Para URACCAN, la perspectiva intercultural de género es un enfoque teórico-práctico en construcción permanente, que aborda las brechas históricas de desigualdad entre mujeres y hombres.

Interculturalidad

En URACCAN, la interculturalidad es concebida como un proceso permanente de construcción, establecimiento y fortalecimiento de espacios de diálogo, comunicación e interacción horizontal de doble vía, entre personas, comunidades y pueblos de diferentes culturas.

Autonomía de los Pueblos

Se refiere a la capacidad de autogobierno y autodeterminación, a nivel comunal, territorial, municipal, regional e internacional, que conlleve al Buen Vivir de los pueblos culturalmente diferenciados en unidad en la diversidad.

Buen Vivir y Desarrollo con Identidad

Es la filosofía de vida de los pueblos que busca la armonía entre lo espiritual y lo material, en equilibrio con la Madre Tierra, propiciando la felicidad, la vida en comunidad, hermandad y complementariedad en la búsqueda del bienestar desde su cosmovisión.

Diálogo de Saberes

Es la creación, recreación, diseminación e intercambio de conocimientos, saberes y prácticas desde la interacción entre el conocimiento propio y el conocimiento occidental en las diferentes funciones de la universidad.

Articulación Institucional

Es la interrelación concertada entre las distintas instancias y actores involucrados, asegurando la optimización de los recursos y el cumplimiento de las normativas de la universidad, con la finalidad de alcanzar un objetivo común. (PIVI, 2021-2030)

URACCAN (2021), con el propósito de empoderar a la comunidad universitaria, realiza intercambio de quehaceres, desde los espacios de innovación y emprendimiento. En una convocatoria que impulsa a participar en los programas de

emprendimiento innovador comunitario, resalta un concepto acerca del emprendimiento innovador que dice lo siguiente:

3.3 Emprendimiento Innovador: El emprendimiento y la innovación están estrechamente relacionados pero son conceptos distintos. El emprendimiento se refiere a iniciar nuevos negocios u organizaciones, mientras que la innovación implica implementar novedades o mejoras significativas. Un emprendimiento no siempre implica innovación, al igual que una innovación no siempre requiere de un emprendimiento. Cuando ambos procesos se combinan y crean algo nuevo basado en una innovación, se habla de "emprendimiento innovador". Esto puede tener un impacto económico, social, cultural o ambiental. (p.3)

3.4 Origen y evolución del emprendedurismo

La palabra Emprendedurismo fue definida por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732, todavía con esas connotaciones, como: "La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua". Aunque la palabra Emprendedurismo se viene utilizando desde el siglo dieciocho y su origen es derivado del latín in, en, y prendere, coger o tomar, aplicándose originalmente (tanto en España como otros países) a lo que ahora serían llamados aventureros, principalmente militares, sentido que evolucionó posteriormente a tener connotaciones comerciales. Es de conocimiento global que cada persona piensa y razona de diferentes maneras, y en el emprendedurismo no ha sido diferente, es por ello que puede entenderse de distintas maneras.

De acuerdo a Ramirez y Alfonso,(2009) el emprender se relaciona con "la voluntad o capacidad de enfrentar la incertidumbre."; por su parte Cantillon (1975), postula que:

El resultado de toda actividad es incierto, implica un riesgo, y alguien tiene que asumirlo con la esperanza de recompensa en el futuro y utiliza el término "entrepreneur" para designar a ese individuo, con lo que su significado pasa a ser "tomador de riesgos", en lugar de ser alguien que tomaba un salario.
(p. 45)

De lo anterior se comprende que el Emprendedurismo es tomado de diferentes perspectivas, ya que los franceses le dieron el término de emprendedores a los albañiles, jefes de obras. Mientras que Cantillon cambia rotundamente esta idea y defiende que el Emprendedurismo es significado de sacrificio para lograr los objetivos que se propongan.

Famosos economistas ingleses, como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, interpretaron el término como "Gerentes de negocios". Sin embargo, posteriormente, ellos llegaron a la conclusión de que ser empresario no requería de habilidad extraordinaria alguna, y que habían subvalorado el significado que en francés tenía el concepto de emprendedor.

Ni Galileo, ni Gutenberg, ni Edison...el primer emprendedor de la historia fue un cavernícola, según la infografía realizada por la site Grass Hopper. Mientras sus compañeros de cueva dedicaban el tiempo a, pintar animales en la pared y a cazar presas que llevaban de un sitio a otro en una especie de bandejas de piedra, el ingeniero del neolítico vio la necesidad de buscar otro método de transporte más efectivo e inventó la rueda. ¿Tuvo o no visión de futuro? (NOBBOT, 2014)

También NOBBOT(2014), señala que:

Todo se arregla en el periodo de la Antigüedad Clásica. Primero se pueden observar los mercaderes fenicios que, sin duda, fueron pioneros en eso de hacer negocios. Recorrieron el Mediterráneo y comercializaron el tinte de color púrpura imperial, un producto muy codiciado en Grecia. Pero, por si fuera poco, los fenicios fueron la primera civilización en utilizar el alfabeto y, según la infografía, lo hicieron para dejar constancia de sus reuniones periódicas sobre estrategias comerciales. (párr.23)

Coincidiendo con los movimientos por el sufragio femenino de los años 20', llegó ella, Coco Chanel, la primera emprendedora de la historia. Entre patrones y costuras, la francesa se convirtió en todo un referente de la moda internacional.

Por último, en el 2006, emergieron toda una serie de redes sociales y plataformas digitales que vinieron a convertir a la mayoría de jóvenes en emprendedores 3.0 porque, hoy en día, se nutren de la conectividad y expanden sus negocios a través de tuits (Twitter) y «Me Gustas», (Facebook o Instagram).

Los emprendedores han dado forma a la faz de los negocios y la empresa desde los albores del hombre. Desde la primera rueda hasta el advenimiento de Internet, estos inteligentes empresarios evolucionaron durante siglos hasta su encarnación más reciente, el emprendedor de las redes sociales.

A fin de explicar la importancia de las redes sociales en los negocios Valdés (2020), cita a Pamela Murra con lo siguiente: “Las redes sociales resultan ser una herramienta fundamental de venta y acercamiento con los clientes y el

negocio que no las utilice, “es como si no aceptara pagos con tarjeta de crédito”. (párr.1).

En Lugar de utilizar Internet como un foro para sus negocios, los emprendedores de las redes sociales de hoy en día lo están remodelando para que se adapte a sus negocios. Estos emprendedores de redes sociales prosperan con la conectividad.

La definición del término emprendedor ha ido evolucionando y se ha transformado con base en estas dos concepciones, hasta hoy en día, que caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquiva a la comprensión de sus propias dinámicas.

3.5 Conceptos básicos

3.4.1 Definición de emprendedurismo

El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.

Calviño (2022) menciona que:

El emprendimiento es el proceso de iniciar y llevar a término un proyecto de negocio por cuenta propia”. Definido resumidamente como la iniciativa de ser un emprendedor, ha sido asociado a las pequeñas y medianas empresas o Pyme, porque se caracterizan por tener una o dos personas asumiendo los riesgos de empezar un negocio que genere ganancias. (p.16)

El Emprendedurismo es un proceso de mucha importancia para el desarrollo económico de los países. A través de la creación de empresas, el progreso

tecnológico y la innovación liderada por las personas emprendedoras es posible mejorar la creación de riqueza de una nación y coadyuvar con el bienestar de sus habitantes.

3.4.2 Emprendedor

Para Fuentes (2021) el emprendedor es “una persona que identifica una necesidad y conociendo los riesgos emprende la acción de organizar los recursos necesarios para convertirse en creador o fundador de una empresa o negocio, con la finalidad de solventar la necesidad obteniendo una respectiva ganancia”. (párr.4)

Es por ello que el emprendedor también es considerado un líder empresarial, ya que es capaz de crear un plan de negocios exitoso para su producto y a la vez incentivar a otras personas para que sean parte de su proyecto, ya sea invirtiendo capital para el negocio o como capital humano.

La generación milenial, está conformada por aquellos nacidos entre los años 1981 y 2000, que se caracteriza por ser la generación de los emprendedores.

De acuerdo con algunas investigaciones estadísticas, este fenómeno se explica por el hecho de que la generación actual se caracteriza por poseer niveles educativos más altos, con mayor obtención de títulos académicos, así como por afrontar una carga de deuda considerablemente mayor en comparación con generaciones pasadas. Además, el aumento en la tasa de desempleo durante esos años ha sido otro factor que ha motivado a los millenials y a la Generación Y a involucrarse en emprendimientos (Anónimo, 2016, párr. 5-6).

3.4.3 Características de un emprendedor

- ✓ Ambicioso
- ✓ Posee seguridad en sus habilidades y capacidades para poder llevar su propio negocio.
- ✓ Motivado
- ✓ Con buenas ideas para implementarlas, y así alcanzar sus objetivos”.
(Anónimo, 2016)

Otras características que identifican a una persona emprendedora:

- ✓ Tener pasión por lo que hace.
- ✓ Tener iniciativa y reconocer la iniciativa de los demás.
- ✓ Un emprendedor debe estar dispuesto a arriesgar más y recibir menos hoy, con la esperanza de arriesgar menos y recibir más mañana.
- ✓ El emprendedor es capaz de enfrentar eficazmente los desafíos que presenta el cambio constante, así como satisfacer a los clientes por sobre lo que la competencia ofrece, y promover un enriquecimiento del que todos ganan.
- ✓ Un emprendedor tiene un sentido de compromiso y responsabilidad social y el cambio es parte de su naturaleza.
- ✓ Busca adelantarse al tiempo y tiene interés en agregarle valor a lo ya existente, mejorar e innovar continuamente.
- ✓ No sólo tiene ideas brillantes, sino que requiere ponerlas en práctica; no sólo las señala, sino que se compromete con ellas.

3.4.4 Diferencias entre emprendedor y empresario

Aunque los emprendedores y los empresarios comparten objetivos comunes de rentabilidad y éxito en el mercado, existen diferencias entre ellos, a pesar de su aparente similitud inicial (BBVA, 2018, párr. 4).

Se debe iniciar conociendo el perfil de ambos:

Los empresarios ocupan posiciones de alto nivel en la gestión de una empresa, ya sea como propietarios, miembros del consejo de administración o de la junta de accionistas. Su capacidad para diversificar, impulsar el negocio y lograr resultados es una característica distintiva. Grandes líderes empresariales como Jeff Bezos, fundador de Amazon y de la compañía de vuelos espaciales Blue Origin, demuestran que los empresarios tienen habilidades para dirigir diversos tipos de empresas (BBVA, 2018, párr. 7)

El emprendedor también sabe adaptarse a las circunstancias y ser flexible, pero se centra más en la idea. Su misión es sacar adelante un producto, servicio, proceso o modelo de distribución innovador, que no existía anteriormente y que soluciona un problema que él mismo ha detectado. Por eso, no es fácil que cambien de proyecto. (BBVA, 2018, párr.8)

En un artículo publicado por BBVA (2018) acerca de emprendedores vs empresarios: diferencias y similitudes, se describe el carácter del empresario y el emprendedor de la siguiente manera:

El empresario está al mando y esa es la función que desempeña, ayudado por su perfil de gestor. El resto de las tareas, las delega en sus empleados que deben cumplir con las metas de productividad de la compañía. En cuestiones de riesgo, el empresario lo calcula al milímetro, analizando hasta dónde puede llegar para no perjudicar al negocio. El tiempo que le dedica a su trabajo suele estar marcado por una jornada laboral en la que las horas extra están planificadas y tienen un por qué concreto.

Mientras que el emprendedor, sobre todo al principio, suele estar solo o contar con un equipo muy reducido, por lo que debe hacer de todo. La incertidumbre forma parte de su día a día. Suelen poner en juego dinero, esfuerzo y tiempo para sacar adelante su negocio. Lo que les mueve es la pasión.

Así como sus perfiles y carácter son un tanto diferentes, sus objetivos son bastantes similares ya que, el empresario busca beneficios para cumplir con los objetivos de la compañía y satisfacer las necesidades de los accionistas, socios, empleados y clientes que conforman el entorno de la empresa. El emprendedor también busca beneficios y debe cumplir con unos objetivos, pero su prioridad es cumplir con los retos personales y sociales que se ha marcado.

El emprendedor también busca beneficios y debe cumplir con unos objetivos, pero su prioridad es cumplir con los retos personales y sociales que se ha marcado.

Se pueden evaluar diferentes proposiciones conceptuales a partir del interés por comprender el comportamiento de los agentes emprendedores y sus características. Sin embargo, las diversas propuestas conceptuales del emprendimiento no han coincidido en una definición única que capte toda la amplitud y complejidad asociada a este fenómeno.

Actualmente el nivel de emprendimiento en Nicaragua se ubica en la posición 129 dentro de un muestreo global de 137 países y en la posición 24 dentro de los 24 países abordados para la región sur americana, centroamericano y el caribe. (Mairena, 2019, p.4)

3.5.1. Proceso del financiamiento y créditos justos

Carlos Selva, del Ministerio de Hacienda, sin embargo, confirmó que la tasa de interés está fijada en 15 por ciento anual porque "está disponible para todos los diferentes grupos que se espera atender".

“Dar garantías depende del monto del crédito, los préstamos son desde 10,000 córdobas hasta 360,000 córdobas, también depende del negocio que quieran implementar, desarrollar, renovar. Esto quiere decir que el fabricante o negocio no se limita a la creación de productos, queremos que incluya la calidad del producto, la cantidad del producto, tenemos un tratado de libre comercio con China en desarrollo, entonces es un gran mercado para nosotros y tenemos que prepararnos para ello, tener diferentes productos y poder exportarlos, " dijo. (El 19 digital, nota de prensa, 2022, párr.12)

3.6 Principales desafíos a que se enfrentan los emprendedores.

Al respecto CEPYMEsnews (2018) menciona los siguientes:

1. Disposición de capital

El mayor reto suele ser disponer del capital para iniciar, montar y desarrollar el negocio. Los bancos se muestran indecisos o reacios a la hora de conceder con garantía los préstamos, por lo que el emprendimiento busca recaudar dinero de otras formas, generalmente por medio o a través de inversores privados. Lo cual no es nada fácil, más bien todo lo contrario; es decir, que resulta todo un desafío encontrar esa fuente o socio clave que

realmente aporte o ayude a disponer del capital necesario para crear y/o desarrollar el modelo de negocio que se quiere emprender.

2. La recesión o crisis económica

De los emprendedores consultados, pocos esperaban el cambio repentino en las ventas y en sus negocios en general durante la crisis financiera, sobre todo apenas meses después de comenzar. Ante ello, inmediatamente se pusieron a realizar numerosos cambios, como desarrollar un sitio web propio, reducir facturas, etc.; con la esperanza de equilibrar el flujo de caja y sin descartar el tener que hacer más cambios.

Para tratar de sacar el verdadero potencial del negocio, que es de lo que se trata, adoptaron cambios como, por ejemplo, iniciar o continuar el negocio con una tienda online, lo cual a su vez permite añadir más o nuevos productos y/o servicios.

3. Conseguir un buen plan de acción de marketing

Mientras una empresa es rentable, seguramente se hace menos de lo que se podría si tuviéramos otra situación menos halagüeña. Un buen plan de marketing puede permitir esa relajación, traducida como disposición de más tiempo, un estado de liderazgo tranquilo y seguro y, en resumen, encontrar la vida y el trabajo más gratificantes (financiera y personalmente).

De hecho, según los encuestados, la gestión del tiempo y la productividad son esenciales en cualquier tipo de negocio, así como desarrollarlo de acuerdo a los valores y propósitos de vida.

4. Crear y/o vender un producto único

Un startup, además de capital, busca reducir costes de producción, desarrollar procesos para organizar el negocio, probar nuevas estrategias de mercado, etc. Para ello, uno de las mejores formas y mayores retos, en base a las respuestas obtenidas, es crear y/o comercializar un servicio o producto nuevo y/u original.

5. Gestión del flujo de caja

Comenzar a producir demasiado o tener mucho inventario suele costar dinero. Resulta más adecuado poner o redirigir esos recursos de producción hacia la publicidad, el desarrollo web o cualquier otra forma que genere ventas. De hecho, el mayor reto para muchos startups es el flujo de efectivo. Tener limitado el capital restringe a la hora de hacer las cosas, por lo que hay que ser muy selectivos y cuidadosos a la hora de determinar cómo se gastan los recursos. Lo bueno de ello es que te obliga a ser creativo y encontrar maneras de obtener publicidad con el menor coste posible. Afortunadamente, los medios sociales han igualado el campo de juego para las pequeñas empresas ya que, a través de los mismos, resulta mucho más económico comercializar un negocio.

6. Obtener acuerdos, licencias, registros o patentes

Otro reto importante para el emprendimiento es establecer o lograr un acuerdo de licencia con un gran fabricante o distribuidor, que tenga los recursos y/o vínculos (también internacionales) para comercializar unos productos o servicios determinados. Lo mismo que ocurre (sobre todo cuando se dispone de pocos recursos de capital y/o de marketing) a la hora

de registrar una patente, un sitio web, identificar y establecer una relación de fabricación o proteger los derechos de propiedad o del inventario propio.

Para ello, a nivel local las relaciones pueden ayudar a solucionar estas cuestiones, pero establecer alianzas minoristas, acuerdos de licencia o permisos resulta todo un desafío, especialmente en este mundo tan corporativo.

7. Montar un negocio con un presupuesto reducido

Cuando se comienza una empresa, generalmente los fondos son limitados para trabajar y producir como se desearía, dicen los emprendedores entrevistados, así como para afrontar también las finanzas personales.

A las reticencias de los bancos, muchas veces se unen las dificultades para conseguir algún tipo de ayuda o subvención, sobre todo dependiendo del producto o servicio de que se trate. Y a ello se puede sumar también la necesidad de tener que contratar a alguien, para ayudar o cubrir puestos; así como la de alquilar un espacio de trabajo.

En este sentido, señalan los emprendedores entrevistados, también la tecnología y el uso de Internet han cambiado la forma en que operan y comercializan los negocios.

8. El tiempo en dar resultados

Un error común es esperar que el negocio comience a dar resultados a las primeras de cambio. Cuando la verdad es que eso no es así: los buenos resultados tardan en llegar. Además, los resultados estables y consolidados deben atravesar diferentes fases de validación del mercado. En lugar de estresarte por ello te invitamos a disfrutar del proceso.

9. Posicionarse ante la competencia

Para alcanzar el éxito es necesario entrar en el mercado así que más vale que se encuentre listo para para enfrentarte a tu competencia.

Talisis (s.f.) también menciona los siguientes desafíos a los que enfrentan los emprendedores:

10. Miedo al fracaso

Nadie quiere cometer errores ni tampoco decepcionar a sus familiares y amigos. Por eso, cuando se dan a conocer historias sobre otros emprendedores que no lograron sus objetivos, es natural sentir temores al comienzo. Sin embargo, nunca se debe olvidar que es imposible no equivocarse, lo importante es aprender de los errores cometidos, volverse a levantar y seguir adelante con la experiencia adquirida. (párr.11)

11. Miedo a comprometerse y tomar riesgos

Comenzar una nueva empresa requiere comprometerse con los gastos y construir un capital con inversión constante. Esto puede detener a cualquier futuro emprendedor, debido al riesgo que implica, pero recuerda que tu negocio no podrá surgir si no inviertes dinero y tiempo en él.

12. Temor a lo desconocido

El ser humano le teme a la incertidumbre y se mantiene alejado de lo desconocido. Por lo que es normal tener miedo a enfrentar

situaciones donde no se cuente con abundante información o habilidades para superarlas. (párr.12)

3.7 Historia de emprendedores exitosos

Las historias de los emprendedores son similares, un día se deciden a trabajar en una idea, son persistentes y después de varios desatinos, logran el éxito. La única diferencia es el tipo de mercado en el que se están desarrollando y los desafíos que enfrentan en el camino; además, cada emprendedor comparte el deseo de avanzar, una mente abierta a los desafíos del mañana y la creencia de que el fracaso es solo un trampolín para llegar allí. (Empresarial, s.f., párr.12)

Siguiendo con este razonamiento, Rendón (2020) sostiene que son muchos los logros o beneficios que se alcanzan al ser emprendedor, y estos se mencionan a continuación:

✓ **Estabilidad laboral**

El éxito de tu empresa está completamente en tus manos, es tu responsabilidad el buen manejo de las finanzas de tu negocio propio. Tu empleo ya no dependerá de la decisión de tu empresa o de tu jefe directo, ahora sí, se trata de trabajar en el mismo lugar para toda la vida.

✓ **Eres autónomo**

Un emprendedor marca el ritmo de su negocio e impone las normas que rigen su propia vida laboral y personal. Ser tu propio jefe te exige una gran dedicación y esfuerzo, pero tú mismo decidirás

cuándo es el mejor momento para realizar cada tarea y el nivel de exigencia que quieras aplicar en tu negocio.

La responsabilidad, perseverancia y la búsqueda de la excelencia y la calidad son claves en el éxito de tu negocio.

Si buscas un socio con quien emprender, restarás un poco de autonomía, pero lograrás una mayor capacidad.

Por ello, a continuación, se presentan tres historias de emprendedores que han logrado el éxito en mercados completamente distintos.

✓ **Lograrás satisfacción personal**

Cuando tienes una idea y logras ponerla en marcha y funciona tal como lo esperado es un éxito, te hace sentir bien. Esta satisfacción personal aumentará cuando logres plantearte un objetivo y superes todos los retos siendo productivo e innovador para aplicar todas tus habilidades y obtener resultados con tus esfuerzo, dedicación y pasión.

✓ **Tendrás un motivo por qué luchar**

Lograr poner en marcha un proyecto, en especial cuando tiene alguna dificultad, es tener una lucha constante por superar cada reto y obstáculo, pero no decaerás si tu objetivo es algo que tú mismo te planteaste. Cuando decides ser emprendedor dedicas tiempo y dinero, y por supuesto, realizas sacrificios para conseguir ese sueño de legado para tus descendientes.

✓ **Obtendrás mayores ingresos**

Aunque es un punto muy controvertido, tener un proyecto empresarial propio bien planteado y ejecutado con destreza, te llevará al éxito y así podrás aspirar a tener mayores ingresos, que si trabajas para una empresa. No olvides que esto te llevará algún tiempo. Pues al inicio, cualquier negocio, tiene gastos mayores que ingresos.

Para solventar esta curva, es recomendable contar con ahorros y un plan económico real en el que calcules cuanto tiempo “puedes permitirte” perder dinero antes de obtener ganancias.

✓ **Conseguirás prestigio social**

Crear y consolidar una empresa capaz de generar empleos y ganancias, que además contribuya a mejorar su entorno puede convertirse en una gran fuente de reconocimiento social.

Esto te puede motivar a seguir creciendo y evolucionando tanto a nivel profesional como personal.

A continuación, se presentan ejemplos de emprendedores exitosos:

- ✓ The Body Shop. Anita Roddick, una madre de familia con una gran necesidad económica decidió abrir un local y vender productos cosméticos de gran calidad a precios accesibles, elaborados con envases reciclados y etiquetas hechas a mano. Después de ver que esta estrategia tenía efecto, incorporó más tiendas al mercado, que tenían como distintivo ofrecer productos que no dañaran el medio ambiente y que, además, ofrecieran beneficios a sus

consumidores. Esta empresa se ha desarrollado a lo largo de varios países, es una marca filantrópica, ecológica y defensora de los derechos de los animales. Su crecimiento ha sido tal que -en la actualidad-, cuenta con 2 mil 500 tiendas en 62 países.

- ✓ Honda. Soichiro Honda fue un joven visionario movido por un sueño, que lo convertiría en un ícono de las motocicletas. Este emprendedor llevó a cabo diversos proyectos, que en un inicio no le dieron los resultados esperados; sin embargo, después de algunos años de trabajo, experimentó con las bicicletas añadiéndoles un motor, capaz de trasladar a las personas de manera rápida y segura. Este proyecto impulsó a su compañía y se extendió por todo Japón y poco a poco avanzó por diversos países del mundo. Actualmente Honda es una marca con reconocimiento a nivel global que continúa innovando movida por el poder de los sueños.
- ✓ Facebook. Mark Zuckerberg es un nombre que en la actualidad retumba por el increíble impacto que su red social ha tenido en todos los rincones del mundo. Su idea surgió en la universidad, y se vio envuelta en una polémica por considerarse un plagio; pero gracias a la estratégica administración, inversión y constante innovación de la compañía, ha conseguido fortalecer su marca y obtener en la actualidad que millones de usuarios la utilicen y se comuniquen con amigos y familiares. Además, Facebook se consolida como la estrategia publicitaria preferida de las empresas por su efectividad de alcance y costos accesibles.
- ✓ Elon Musk creó la guía de la ciudad en línea Zip2, que fue vendida a Compaq en 1999 por 307 millones de dólares, además creó X.com, un sitio de pagos en línea que luego se convirtió en PayPal y fue comprado por eBay por 1,5 mil millones de dólares. Así Musk se convirtió en millonario a los 20 años. Fundó la compañía de cohetes privados SpaceX en 2002 y la compañía de automóviles eléctricos Tesla Motors en 2003, la cual está creando vehículos ecológicos, elegantes y geniales. En 2021 lanzó la primera nave espacial comercial para viajar a la Estación Espacial Internacional. Musk ha dicho a los entrevistadores que espera que sus hijos crezcan con la oportunidad de

vivir en otro planeta y está trabajando incansablemente para asegurarse de que sus empresas faciliten esas innovaciones tecnológicas. Su trabajo ha inspirado a innumerables empresarios a perseguir sus mayores ambiciones.

3.8 Perspectivas que tienen los emprendedores.

En un artículo publicado por Valle (2009) en donde cita a (Fonrouge 2002) relata que, desde el punto de vista de estudio del emprendimiento, se identifican cuatro perspectivas de pensamiento: la comportamental, la psicológica (cognitiva), la económica y la de procesos. (p. 2.3)

3.8.1 Perspectiva de comportamiento

Se refiere a la exaltación de la influencia de la persona, sin mucho impacto. Su propósito es identificar el perfil psicológico que diferencia al emprendedor exitoso; no reconoce la complejidad del fenómeno emprendedor por lo que sus resultados no fueron satisfactorios. Existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedor y sus características de empresas son muy variadas como las condiciones del entorno en que se desarrollan.

3.8.2 Perspectiva psicológica o cognitiva

Es una tendencia relacionada con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos; es más cognitiva, debido al conocimiento que se genera. Esta perspectiva responde a la comportamental, y desarrolla dos corrientes (párr.1)

3.8.3 La perspectiva económica

Relaciona una comprensión del fenómeno de emprendimiento desde las acciones del individuo, asumiendo la calificación de "homo economicus" para justificar la maximización de la utilidad y, por ende, su bienestar. Esta perspectiva se construye mediante el debilitamiento de la práctica para identificar, apoyar y aconsejar al emprendedor potencial mediante la estructura de modelos asociados a los objetivos de maximización de beneficios, caracterizándose por su aporte teórico. La existencia o la falta de emprendimiento es la razón de los desarrollos económicos de una sociedad.

3.8.4 La perspectiva de procesos

Aquí el individuo es el centro de atención, en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo.

3.8.5 Perspectiva cultural

La mentalidad es construida por todos los factores que inciden en la educación, por las experiencias de la vida social y por la participación en diferentes grupos que tienen sus hábitos de comportamiento que se reflejan en forma cotidiana y automática. El estudio de las mentalidades comprende las influencias que a lo largo de la vida se perciben, las maneras como actuamos, la forma de relacionar las ideologías, los imaginarios, las representaciones, creencias, principios y valores, y la forma como evoluciona, transforma y cambia el pensamiento en el tiempo y el

espacio, como una forma de trascendencia de las ideas del hombre. Desde este punto de vista, las mentalidades se asimilan a representaciones sociales y colectivas que el hombre reproduce en su relación con su entorno.

6.9 Importancia de tener perspectivas al emprender.

Construir un negocio desde cero es muy difícil. Es un trabajo que requiere gran pasión, habilidades para asumir riesgos, trabajo duro y gran capacidad de recuperación. Por lo tanto, solo unos pocos son llamados empresarios exitosos. Pero más allá de todos estos factores, quiero centrarme en el elemento básico que todo emprendedor debe tener, que apenas tenemos en nuestra educación. Ese elemento es la perspectiva.

La importancia de la perspectiva emprendedora se centra en cómo debe operar una empresa para crear el valor que desea crear, no en lo que debe hacerse. Se enfoca en el futuro y no presta atención al presente. Comienza con una visión general de las cosas para luego comprender los componentes básicos que ayudarán a construir un modelo comercial exitoso. Y no resolutivo, entiende que el ensayo y error es el método que permite que un modelo de negocio evolucione y cambie para triunfar. (Vives, 2022, p.6).

IV. METODOLOGÍA Y MATERIALES

4.1 Ubicación del estudio

En la ciudad de Nueva Guinea, Región Autónoma de la Costa Caribe sur (RAACS) durante el I semestre del año 2023.

4.2 Enfoque de la investigación

La investigación tuvo un enfoque cualitativo. Ya que se buscaba describir la experiencia de los graduados de URACCAN, que emprendieron negocios en el periodo 2020-2022.

Todos los datos se obtuvieron de distintas fuentes, las cuales permitieron estudiar el fenómeno desde diversas perspectivas.

4.3 Enfoque teórico metodológico

La investigación fue de tipo etnometodologica, puesto que, en el tema elegido se estudió a un grupo de individuos que realizan y entienden la interacción diaria entre las personas. Las cuales ponen especial atención en lo que parece actividades triviales para los demás, pero ellos mediante esta observación encontraron una idea de negocio.

4.4 Lugar y grupos seleccionados

Este estudio se realizó en la ciudad de Nueva Guinea RAACS, Nicaragua, con 5 graduados de la universidad URACCAN. Específicamente de las carreras de Contabilidad Pública y Auditoría e Informática Administrativa.

4.5 Unidad de análisis

En esta investigación se estudió el emprendimiento en los graduados de la universidad URACCAN en el periodo 2020 al 2022, definidos a conveniencia, un total de 5 emprendedores.

4.6 Criterios de inclusión y exclusión

Para definir con claridad quienes fueron parte del estudio se consideró tomar en cuenta los siguientes criterios:

4.6.1. Inclusión para graduados

- ✓ Ser graduado de la universidad URACCAN
- ✓ Haber desarrollado una idea de negocio entre 2020 al 2022
- ✓ Contar con disposición para brindar la información necesaria para el estudio.
- ✓ Vivir en el área urbana de Nueva Guinea
- ✓ Haber sido beneficiado con el fondo semilla de URACCAN y los que lo han hecho por su cuenta.

4.6.2. Exclusión

- ✓ Graduados de otras universidades
- ✓ No tener la disposición de brindar la información
- ✓ Residir fuera de la zona urbana de Nueva Guinea
- ✓ Haber desarrollado el emprendimiento fuera del periodo de estudio

4.7 Descriptores

Objetivos	Descriptores	Dimensiones	Método y Técnica
Describir la experiencia de los graduados de URACCAN, que emprendieron negocios	Experiencia, graduados, emprendimiento.	Experiencias adquiridas, dificultades superadas, conocimiento del mercado.	Entrevista
Relatar los logros alcanzados por los graduados que han desarrollado ideas emprendedoras.	Logros, ideas emprendedoras desarrolladas	Análisis del desarrollo y crecimiento de las ideas de negocio	Entrevista
Describir las perspectivas que tienen los graduados de sus emprendimientos a corto y largo plazo.	Detallar las perspectivas de los emprendedores a corto y a largo plazo	Cuestionar el punto de vista de cada emprendedor	Entrevista

4.8 Fuentes de obtención de la información

Fuente Primaria: graduados que contaban con emprendimientos, establecidos entre el 2020 y 2022, que viven en el área urbana, con participación de hombres y mujeres, en total se entrevistarán a 5 emprendedores.

Fuente Secundaria: libros y monografías, Ministerio de la Economía Familiar (MEFCCA).

4.9 Técnicas e instrumentos

Para la recolección de la información se hizo uso de entrevistas con preguntas abiertas, siendo una conversación entre dos o más personas, en la cual uno preguntaba (entrevistador). Dirigida a emprendedores graduados de la universidad URACCAN. Se dialogó con ciertos esquemas o pautas de un problema o cuestión determinada, teniendo un propósito profesional.

4.10 Procesamiento y análisis de la información

Los instrumentos se procesaron por medio de una matriz en Microsoft office (Word), ordenada de acuerdo a los objetivos de la investigación y de acuerdo a la opinión de cada informante. Así mismo se extrajeron de los objetivos los elementos claves y se contrastaron con la información suministrada por los entrevistados destacando así los aspectos repetitivos y divergentes encontrados.

4.11 Materiales requeridos

Para la recolección de la información, se utilizó computadora, USB, libreta, lapiceros, teléfono celular para tomar fotografía y grabar la información que se brindó por parte de los involucrados.

4.12 Consideraciones éticas

- ✓ El documento se elaboró bajo las normas APA 7ma edición.
- ✓ La información obtenida se utilizó específicamente para la realización del trabajo monográfico.
- ✓ Se respetó la opinión de los informantes.
- ✓ La información se plasmó en el documento de manera fidedigna como opinaron las fuentes de información.

4.13 Delimitación y limitaciones del estudio

Las delimitaciones de esta investigación estuvieron dadas por el número reducido de graduados que correspondieron a la fuente de información, en tanto se consideró solamente a los profesionales del recinto de Nueva Guinea, del periodo 2020-2022. Las limitaciones que tuvieron lugar fueron la falta de recursos económicos, tiempo y experiencia de las investigadoras, así como la poca disponibilidad de tiempo de las personas fuentes de información, y la interpretación del instrumento de investigación.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Descripción general de la investigación

Seguidamente se dará a conocer el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en entrevistas a los graduados de la universidad URACCAN, donde se identificó que los cinco sujetos de estudio se encuentran solteros, entre ellos tres varones Jhosell Aruzman García Fernández el cual tiene un negocio de telecomunicaciones llamado Central Marketing, Kervin Josué Urbina Dávila es comerciante de bisutería, Alexander López Flores dirige una granja de cerdos llamada GRAPOL y dos mujeres Katherine Samara Urbina García, quien es contadora y estilista, creó su propia sala de belleza llamada Sammy Salón y Keyling Dayana Ríos Tórrez, (también es contadora), desarrolló su startup llamado Variedades Keyling. Cabe señalar que todos los entrevistados son jóvenes con edades entre 21 y 28 años, los que al menos tienen 3 años de haber incursionado en el mundo del emprendedurismo.

Sus actividades se desarrollan tanto en el sector comercial como agrícola y de telecomunicaciones.

5.1 Experiencia en el desarrollo de sus emprendimientos

Las experiencias son una fuente importante de aprendizaje y pueden ayudarnos a crecer y a desarrollarnos personal y profesionalmente. Los sujetos de estudio han coincidido en algunas cosas con respecto a este punto, ya que afirman que el inicio del emprendedurismo no es fácil, igual que lo describe Calviño (2022) en su investigación haciendo referencia que el emprender conlleva a asumir riesgos con el fin de obtener ganancias, sin embargo, no todo escenario inicia con un buen rendimiento, y estos individuos se han enfrentado a situaciones no muy agradables como lo son las ventas y el reconocimiento, es así como lo expresan en sus relatos:

(K. Urbina, entrevista personal, 21 abril 2023) Hay momentos de que uno siente como que el negocio se estanca, las ventas se bajan, más cuando se trata del comercio, porque muchas veces el comercio tiene altibajos , he tratado de lidiar con distintos tipos de situaciones y he aprendido a tener una buena relación con los clientes.

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023) Al comienzo es difícil, no fue algo que se te ocurrió, lo haces e inmediatamente empiezas a crecer. Desconoces el mercado, desconoces de cómo hacer tu trabajo, no tienes una oferta clara, no tienes clientes que es lo más importante, el reconocimiento del mercado.

En lo antes mencionado, se entiende que los participantes de esta investigación son conscientes de que, al iniciar una aventura por el mundo de los negocios, las cosas no todo el tiempo van pintando color de rosa, siempre hay altibajos que se vienen presentando de distintas maneras, pueden ser fracasos, estrés y presión, o, en este caso la poca demanda de los productos y servicios que se ofrecen.

No obstante, la otra parte de estos individuos han tenido experiencias gratificantes, incluso sin ninguna experiencia en la gestión de un negocio porque sienten que han conocido a personas que les han ayudado mucho y les ha ido bien en sus negocios, así lo expresan:

(S. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Ha sido un verdadero reto, porque, soy una joven sin experiencia alguna de cómo llevar la administración de un negocio, ha sido un reto, pero bastante bonito, porque

los resultados han sido bastante positivos, he visto de hecho el apoyo principalmente de mis padres, aquí, Dios ha sido el de todo.

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023) Con mis clientes tengo una buena comunicación, respeto, responsabilidad, confianza y honestidad. Pero también he tenido clientes que no retiran el producto o no me pagan.

Es necesario señalar que las personas emprendedoras comparten algunas características entre estas resaltan a juicio de una de las entrevistadas “Un emprendedor debe estar dispuesto a arriesgar más y recibir menos hoy, con la esperanza de arriesgar menos y recibir más mañana” puesto que mantienen buena comunicación con sus clientes, aunque parte de ellos, carecen de responsabilidad cuando se trata de asumir los costos de lo que los productos que solicitan, es ahí donde toman el reto de arriesgar más y recibir menos, a causa de esa irresponsabilidad por parte del cliente, se da un estancamiento del capital invertido.

No así, los otros dos entrevistados, quienes se mantienen representando la característica de la motivación emprendedora (Anónimo, 2016) con la esperanza de ser mejores a futuro. La motivación es un impulso interno que nos mueve a tomar acción y alcanzar nuestras metas, sea por necesidad, sentido de superación o influenciada por otro, esta permite la constancia en lo que se hace.

Por medio de las experiencias adquiridas, algunos de ellos han ganado satisfacción personal, reconocimiento laboral. Se puede ver que cualquier situación en la vida, sin importar si es buena o mala, juega un papel importante en la existencia de cualquier negocio, lo que se puede decir que es una ganancia.

Las historias de los emprendedores son similares, un día se deciden a trabajar en una idea, son persistentes y después de varios desatinos, logran el éxito. La única diferencia es el tipo de mercado en el que se están

desarrollando y los desafíos que enfrentan en el camino; además, cada emprendedor comparte el deseo de avanzar, una mente abierta a los desafíos del mañana y la creencia de que el fracaso es solo un trampolín para llegar allí. (Empresarial, s.f.)

Es importante tener en cuenta que las experiencias pueden ser subjetivas y que una misma situación puede ser considerada buena o mala según la percepción y valoración que cada persona le dé. Además, las experiencias pueden tener un impacto diferente en cada individuo, dependiendo de sus características, contexto y personalidad.

Sin duda no hay experiencia sin dificultades, pues son estas las que ayudan a forjar el carácter de cada emprendedor, les hacen darse cuenta de lo que son realmente capaz, todo para alcanzar su objetivo, es cierto que hasta el momento estos graduados tienen 3 años de haber abierto sus negocios, pero cuando más adelante volteen a ver hacia atrás verán todo el camino que han recorrido, y serán esas dificultades las que los harán sentirse orgullosos de haberlas enfrentado.

El proceso de emprender puede ser difícil y lleno de altibajos, pero también puede ser una experiencia muy gratificante. Durante este proceso, los emprendedores aprenden nuevas habilidades, adquieren conocimientos y experimentan situaciones que les permiten crecer personal y profesionalmente.

Las experiencias que se obtienen al emprender pueden incluir la satisfacción de ver una idea convertirse en un negocio exitoso, la superación de obstáculos y dificultades, la adquisición de habilidades de liderazgo y trabajo en equipo, la creación de nuevas relaciones y redes de contactos, entre muchas otras.

Además, las experiencias que se obtienen al emprender también pueden ser útiles en futuros proyectos empresariales, ya que los emprendedores pueden aplicar lo

que han aprendido y utilizar sus experiencias previas para tomar decisiones informadas.

En resumen, las experiencias que se obtienen durante el proceso de emprender pueden ser muy valiosas y enriquecedoras. Aunque puede haber momentos difíciles, el aprendizaje y el crecimiento que se experimentan pueden hacer que valga la pena el esfuerzo.

5.2 Situación actual de los graduados de URACCAN, Nueva Guinea, que emprendieron en el período 2020-2022

Respecto a este punto, las personas informantes hacen referencia que han transitado por distintas experiencias, unos mencionan no haber encontrado empleo y producto de ello, se percibe que la necesidad los obligó a emprender su propio negocio, aunque en su mayoría señalan que han iniciado emprendimientos independientemente hayan incursionado al mundo laboral formal.

A continuación, se dejan algunas expresiones de los entrevistados:

(K. Urbina, entrevista personal, 21 abril 2023) Estoy en un momento donde he comenzado a implementar lo aprendido durante los cinco años de carrera en la universidad y creo que esto me ha servido y espero pues, verdad que todo mejore. Y que así el negocio siga creciendo. Mi negocio se encuentra en un estado de crecimiento.

(J. García, entrevista personal, 21 de abril 2023) Actualmente el emprendimiento va marchando bastante bien, tenemos algunos clientes,

poco a poco vamos creciendo y nos vamos dando a conocer, además de que mi negocio también me permite tener un empleo, pues estoy trabajando en la universidad Uraccan, en el cargo de analista programador para SITICI. Entonces, hasta el momento, todo bien.

Claramente se puede notar que la situación en la que se encuentran estos graduados es productiva y van trazando la línea continua hacia el crecimiento. Puesto que cada uno, con diferentes experiencias, relata su progreso con entusiasmo:

(S. García, entrevista personal, 21 de abril de 2023) Súper bien todo, mira tomar la decisión de emprender es algo complicado porque, al inicio no todo es bonito, al inicio cuesta mucho levantarte, pero, a medida que va pasando el tiempo pues el negocio, va creciendo.

Si bien es cierto que el emprendedurismo fue su segunda opción, es admirable el hecho de que haya tomado la decisión de arriesgarse, ya que el emprender no es fácil, incluso se puede afirmar que es más sencillo encontrar un empleo, que emprender. Llevar a cabo esta actividad no es fácil para nadie, pero es aún más difícil para los jóvenes que solo tienen anhelos y sueños.

Se debe tener en cuenta que la posición de Nicaragua con respecto al emprendedurismo es incipiente, actualmente el nivel de emprendimiento en Nicaragua se ubica en la posición 129 dentro de un muestreo global de 137 países y en la posición 24 dentro de los 24 países abordados para la región sur americana, centroamericano y el caribe. (Mairena, 2019)

Es por ello que la misión de URACCAN hace tanto énfasis en la importancia del espíritu emprendedor, y cómo el emprender puede ayudar a la economía de Nueva Guinea, puesto que la creación de nuevos negocios abrirá mayores oportunidades de empleo, lo que conlleva a un mejoramiento de vida para los ciudadanos.

En ese mismo contexto, es notable el esfuerzo y pasión puesta a cada uno de los emprendimientos creados, en efecto están poniendo en práctica los conocimientos y valores que la universidad ha transmitido a todo estudiante, motivando a sus estudiantes a no quedarse nada más como empleados, sino el forjar sus propios negocios, donde puedan abrirse camino y sin duda estos graduados ya son todos unos emprendedores.

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023) Me gradué de contabilidad, pero no estoy ejerciendo mi profesión, soy emprendedora, desde hace dos años inicié el 20 de febrero del 2021 y actualmente sigo con las ventas en línea.

Es evidente la discrepancia en los relatos de los entrevistados, ya que se denota en las expresiones de los consultados, donde algunos afirman estar poniendo en práctica los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la universidad y realmente ven su emprendimiento como un empleo, el cual consideran se encuentra en un estado de crecimiento, percibiendo su emoción y motivación, por seguir adelante.

Sin embargo, uno de los entrevistados, dice no ejercer su profesión por ser un emprendedor, lo que da a entender que aún no está ejerciendo su carrera no lo considera un infortunio, si no, que esclarece que planea proseguir lo que da pie a pensar que su negocio puede tener un futuro, ya que hay que dejar claro que un negocio necesita pasión y motivación para continuar.

(A. López, entrevista personal, 21 de abril de 2023) Bueno, mi situación actual es como un profesional más desempleado, con pocas oportunidades en el mundo laboral.

Dentro de este marco de ideas, se logra percibir que el futuro de uno de los negocios podría ser incierto ya que efectivamente no considera su emprendimiento como un trabajo real y deja claro que fue una alternativa la cual tuvo que tomar al verse desempleado, dando a pensar que si llegara a encontrar un trabajo donde pueda desempeñar su carrera no continuaría con su emprendimiento.

Cabe mencionar que el emprendimiento de este entrevistado se encuentra estancado por situaciones ajenas a nuestro alcance, no obstante, hace notorio su deseo de volver a retomarlo a futuro.

(A. López, entrevista personal, 09 de junio de 2023). Por el momento, el negocio de la crianza de cerdos, esta detenido por situaciones que se presentan inesperadamente, pero, la idea es volver a retomarlo más adelante porque si resulta rentable.

Son muchas las razones que se pueden mencionar como causa del estancamiento de este negocio, una de ellas podría ser la falta de interés por parte del emprendedor, descuido, o falta de pasión por lo que se hace, porque, anteriormente, se hacía mención de que este emprendió por la falta de empleo y no porque realmente quería hacerlo.

5.3 Principales logros

Con el objetivo de plantear la situación actual de los graduados se deja ver que tuvieron mucho éxito en sus negocios, considerando así diversos logros alcanzados, como por ejemplo el mantenerse en el mercado, obtener importantes

ganancias y poder pagar sus estudios, uno de sus logros más notables fue su propio establecimiento.

La filosofía institucional de la URACCAN hace resaltar su misión y compromiso para formar hombres y mujeres con espíritu emprendedor, y eso es lo que se evidencia a continuación en los relatos dados por los entrevistados:

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Mi principal logro fue pagar los gastos universitarios, los de la graduación y título. Tener clientes y que conozcan los productos que ofrezco, eso me llevo tiempo, gracias a Dios tengo clientes de diferentes partes (Nueva Guinea, colonias, El Almendro, El Coral, Juigalpa, Santo tomas, etc.).

(K. Urbina, entrevista personal, 21 de abril de 2023). Bueno, creo que uno de los principales logros que he tenido es poder adaptarme al mercado y el mantenerme dentro de él. Además de ello, he logrado que el negocio valla en aumento, tanto de capital como de ganancias.

El fomentar el intercambio de saberes en espacios de innovación y emprendimiento en la universidad, les ha permitido adquirir su primera experiencia, la cual va contando como logro para progresar dentro del mundo comercial.

No todos los procesos avanzan a la misma velocidad, y nuestros graduados lo relatan así, puesto que, el crecimiento del negocio va en dependencia tanto de la naturaleza del mismo como de las capacidades que posean los líderes. El emprender permite tener independencia financiera, desarrollar habilidades empresariales valiosas, como la gestión financiera, la planificación estratégica y el liderazgo.

Se debe recalcar que uno de sus mayores logros son las ganas de salir adelante, ya que tienen objetivos claros y no planean desfallecer, lo que nos lleva a comprobar la información que se recolecto mediante la investigación previa realizada por Rendón (2020) señala que poner un proyecto en marcha cuando se tiene una dificultad es una lucha constante de superación, pero que no se declina porque estas siguiendo un objetivo que tú mismo te planteaste. Así mismo, otro de los emprendedores relata lo siguiente:

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Tuvimos los primeros clientes, nos dimos a conocer fuera y dentro del país.

Se demuestra que estos emprendedores han sido lo suficientemente capaz para crear y consolidar su empresa, sin nada de experiencia se aventuraron al mundo de los negocios y empezaron a atraer clientes, de igual forma generan empleos, contribuyendo así a la economía de la ciudad y confirmando lo dicho por Calviño (2022) en donde señala que el emprendedurismo es importante para el desarrollo económico del país, pasando este logro a formar parte también del mismo.

(S. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Mi principal logro es tener un local como este, yo inicié en la sala de mi casa, con una silla vieja, el espejo de la sala, una plancha de mi mamá. Entonces mi siguiente logro fue tener un pequeño local en mi casa, en el corredor. Yo tuve un local y ahí fue donde me desarrolle más, ahí fue donde tuve más clientes, trabaje más, me di a conocer bastante en redes sociales, y después mi siguiente logro fue este salón.

Estos logros obtenidos les han servido para seguir creciendo a nivel profesional como personal, permitiendo que crezca su autoconfianza, ya que su

responsabilidad, perseverancia y la calidad que buscan ofrecer en sus negocios les ha ayudado a desarrollarse como verdaderos profesionales.

5.4 Principales dificultades a resolver

Una de las mayores dificultades a las que se enfrenta todo emprendedor es la disponibilidad de financiación, ya que sin ella es imposible crear y desarrollar un negocio. Cabe señalar que los bancos dudan en emitir préstamos y por ello asumen la necesidad de buscar financiación por otras vías. Esto suele pasar con las inversiones, porque cuando tienes una idea de negocio lo primero que haces es buscar futuros socios o inversores que crean en la idea de negocio.

Estos emprendedores se han vuelto tomadores de riesgos, a como lo señalan Ramírez y Alfonso (2009), puesto que se han aventurado al mundo de los negocios con la esperanza de recibir beneficios a futuro.

En este aspecto la mayoría coincide que una de las mayores dificultades ha sido la economía tanto del país como la propia, pues han sido grandes retos el permanecer activos, con todo eso, la competencia ha afectado a algunos, y a otros se han visto afectados por pérdidas en sus productos. Pues así lo relatan:

(K. Urbina, entrevista personal, 21 abril 2023). La competencia es una dificultad para mí, todo mundo quiere emprender, hay personas que te hacen competencia en el precio, quizá ellos quieren golpear tu negocio. De igual forma la economía que se está viviendo ahorita en el país, porque la gente, prioriza lo que son los alimentos, entonces el producto que comercializo lo dejan en un segundo plano, las personas están limitadas y en su limitación solo priorizan su alimento.

Se encontró coincidencia con respecto a la investigación previa y los relatos de los sujetos de estudio, sobre la recesión o crisis económica ya que no se esperan los cambios repentinos en las ventas, sobre todo al poco tiempo de iniciar pues solo tienen 3 años de estar en el mercado, por ello se ven en la situación de implementar cambios y buscar estrategias para equilibrar su flujo de caja y mantenerse en el mercado.

(A. López, entrevista personal, 21 de abril de 2023). A veces no se dan las cosas como uno quiere, también la variación de precios, la inflación, es complicado, en el desarrollo de un emprendimiento, Además, también el incremento de precios en los insumos, o en algunos casos, muerte de los lechones, eso genera pérdida, porque se invirtió tiempo e insumos.

El emprendedor que anteriormente se menciona, se encuentra estancado, el emprendimiento ha dejado de funcionar, por razones ajenas a nuestro criterio, pero se podría considerar que alguna de las dificultades que antes menciono lo pudo haber alcanzado, o alguna de las mencionadas por CEPYMEsnews (2018), como podrían ser la disposición de capital, la falta de un buen plan de acción de marketing o el no haberse podido posicionar rápidamente en el mercado, debido a la naturaleza de su emprendimiento.

De hecho, comenzar a producir demasiado suele tener un alto costo, y más si se tiene un capital limitado por lo que se debe ser muy selectivo y cuidadoso al momento de determinar cómo y en que se invertirá el dinero, tal es el caso de este emprendedor:

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Al comienzo tuvimos bastante dificultad en la gestión de los recursos, por el alto costo de los equipos que se ocupan para el diseño gráfico, se necesitaban buenos equipos, no es cualquier computadora que te va a renderizar un video de

larga duración o un phoshop te va a diseñar fluido, necesitas tarjeta de video y cosas así. Entonces al comienzo no teníamos esos equipos, resolvíamos con lo que teníamos, y pues hemos ido adquiriendo más equipos.

También se debe destacar la poca educación tecnológica que tiene en la ciudad pues si bien es sabido, las compras en línea son el negocio de hoy en día, pero aun así las personas temen el comprar en línea pues siempre imaginan los peores escenarios es por ello, que, estos nuevos emprendedores se han abierto camino en este negocio pues se han arriesgado y han elaborado sus propias startup las cuales son las famosas tiendas en línea, uno de los entrevistados relato que esta ha sido una de sus grandes dificultades:

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). La falta de la cultura digital en caso de Nueva Guinea, hemos encontrado a clientes que no le generamos confianza, quizás porque no somos muy conocidos, porque no tenemos mucha voz digital.

Otro problema es no diseñar una estrategia de marketing para llamar la atención de las personas, pues aparte de la falta de educación digital, los problemas económicos que han tenido que enfrentar, el no tener un buen plan de mercadeo no ha jugado a su favor para algunos:

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Una de las principales dificultades considero que fue empezar con poca liquidez, no tener registros contables, no reinvertir en el negocio, no definir estrategias de ventas, dar mucho crédito.

El tener poco presupuesto es algo que todos los entrevistados han sacado a relucir en esta entrevista lo que se podría considerar el mayor problema al parecer, sobre todo dependiendo del producto que ofrecen pues 3 de los entrevistados están en el

sector del comercio por lo que si su producto no tiene demanda es una gran dificultad, pues algunos son empleadores dificultándoles así la solvencia de sus empleados, así como darles mantenimiento a sus establecimientos o comprar mercancía.

Una de las dificultades para los emprendedores es la poca paciencia para obtener buenos resultados, pues al parecer algunos piensan que su negocio dará grandes frutos en cuanto inicie, y aunque ninguno de los entrevistados demostró tener este tipo de pensamientos, se puede observar en el cierre de negocios al poco tiempo de haber abierto, es rescatable el hecho de que cada persona entrevistada en esta investigación tenga de forma clara este aspecto.

Es de conocimiento común que la competencia es un problema para todo negocio, sobre todo para los nuevos en el mercado, esto por dos razones, una porque el servicio que deciden ofrecer ya lo ofrece otro o porque tu negocio es desconocido. De igual manera ofrecer un producto único es una gran dificultad para ellos, pues ¿cuál es la diferencia de la competencia?, hasta el momento se podría decir que su mayor arma es la atención y calidad brindada hacia sus clientes.

5.5 Perspectivas de los graduados de sus emprendimientos a corto y largo plazo.

En este sentido, todos coinciden en que sus planes son crecer, incrementar ganancias, ser líderes en sus sectores, los que aún no han logrado establecerse en un lugar, su plan es ese tener su propio establecimiento, a continuación, algunas de sus ideas expresadas:

(S. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023) Los planes siempre son crecer, incrementar clientes e incrementar ventas, empezando por vender productos. Me gustaría mucho tener otra sucursal, no sé si aquí en Nueva

Guinea o en otro lado nuestro país, también me gustaría poner una academia y aparte de eso pues una tienda de cosméticos.

De acuerdo a la información recolectada existen cuatro tipos de perspectivas de pensamiento desde el punto del emprendedurismo las cuales son: la comportamental, la psicológica, la económica y la de procesos. Es por ello que se busca identificar cuál de estas perspectivas han desarrollado los entrevistados.

En este punto se debe señalar que el entrevistado posee una perspectiva económica la cual se construye mediante la práctica, de igual manera ha desarrollado la perspectiva de proceso la cual se basa en establecerse retos así mismo, para así crearse oportunidades, de igual manera otro sujeto de estudio ha desarrollado expectativas similares:

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Nuestra visión es ser líder en lo que es la publicidad digital, líder en Nicaragua. Ampliar la variedad de servicios nosotros meramente abarcamos lo digital o tecnológico, pero la idea es que sea también imprenta, donde podamos imprimir camisetas, imprimir lona, imprimir todo lo que es papelería, la publicidad abarca muchas cosas.

Así como desarrollo esta perspectiva, se identifica que cuenta con características fundamentales de un emprendedor ya que demuestra ser ambicioso, pues su meta es liderar el mercado en su sector de telecomunicaciones, de igual manera demuestra seguridad al momento de relatar cuáles son sus objetivos demostrando así que cuenta con las capacidades necesarias para hacer realidad sus metas.

Mientras tanto, uno de los entrevistados ha desarrollado una perspectiva cultural, la cual se basa en tener una mentalidad construida por los factores educacionales, en este caso, específicamente lo que aprendió en la universidad:

(A. López, entrevista personal, 21 de abril de 2023) La idea es ir creciendo poco a poco, y formalizarme legalmente.

Se observa que hasta el momento estas son sus mayores aspiraciones, aunque el negocio esté detenido, pretende volver a posicionarse en el mercado. Es ambicioso y eso podría ser un impulso para salir adelante con el negocio.

Por otro lado, uno de los entrevistados expresa sus ganas de seguir creciendo y lo que se plantea alcanzar:

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Bueno, a corto plazo quiero hacer estrategias de ventas para los productos en existencia de clientes que no retiraron su encargo, tratar de implementar técnicas que me ayuden a superar las que se presenten en el negocio y poder ser más persistente. A largo plazo planeo comprar cosas para poner el negocio en físico, darme a conocer más en el mercado y participar en cursos de emprendimiento que me ayuden a obtener mejores conocimientos para aplicarlos en mi negocio.

En este entrevistado se puede ver su determinación y ganas de crecer, pues planea seguir aprendiendo e implementar mejores planes para su negocio que le generen ganancias. Esta persona demuestra la importancia de tener perspectivas al momento de emprender, ya que queda claro que el emprender requiere más que dinero, se necesita pasión, habilidades para asumir riesgos, trabajar duro.

Se nota que los entrevistados cuentan con perspectivas similares, pues poseen las ganas de seguir creciendo, unos más que otros, pero, aun así, tienen compromisos consigo mismos y es notorio el que no desfallecerán hasta que cumplan con sus metas lo cual servirá en el futuro, pues a medida que avances, sus perspectivas cambiarán, ya que es seguro que querrán seguir creciendo tanto profesional como personal.

Se debe tener en cuenta que estos jóvenes emprendedores se han abierto su propio camino en el mundo de negocios, y han desarrollado así sus propias perspectivas de acuerdo a su negocio. Son un claro ejemplo que la juventud no está perdida como se afirma pues han dejado claro que lo que se proponen lo logran. Dejando ver así la importancia de creer y confiar en las generaciones siguientes.

5.6 Recomendaciones para los futuros emprendedores de URACCAN recinto Nueva Guinea.

Un emprendedor es una persona que identifica una necesidad y la convierte en una oportunidad, implementando ideas que van respaldadas por un objetivo.

Los graduados concuerdan que para emprender es primordial la pasión y el estudio del mercado, pues de esa forma el aspirante a emprendedor se dará cuenta cual es el producto con mayor relevancia, de igual manera hacen hincapié en ser organizados y estar dispuestos a enfrentar adversidades futuras.

A continuación, se dejan algunas expresiones de los entrevistados:

(K. Ríos, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Antes de emprender procuren conocer el mercado, para así ver que productos ofrecer, tener un capital y ser organizados con las cuentas, registrar todo, al fin de mes hacer cuentas de cuánto gana y volver a reinvertir el dinero.

En lo antes mencionado, se entiende que el orden y la buena organización de las cuentas debe ser un factor esencial dentro de las finanzas del negocio para que esta valla marchando de forma apropiada y sistemática.

(S. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Te tiene que gustar a lo que te vas a dedicar, a lo que vas a emprender, porque si no te gusta no hay pasión.

Sin duda el tener en claro la idea de negocio es importante, saber lo que quieres, y sentir pasión por ello, permitirá que el desarrollo de la idea sea más emotivo, se generen una serie de sentimientos y emociones positivas que te motivan y te hacen sentir bien con lo que haces o vas a hacer. Así mismo es de gran relevancia que Dios este en cada paso y etapa tanto del negocio como de tu vida.

(S. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Primero que nada poner todos tus planes en las manos de Dios, si Dios no el centro de todo lo que haces, pues todos tus planes van a ir decayendo.

Una de las mayores recomendaciones es no debilitarse ante las adversidades, ya que aseguran que ningún emprendimiento empieza a dar frutos de la noche a la mañana, deben ser pacientes y perseverantes. Cuando sientes amor por algo, te mantienes en pie, sin importar el número de dificultades que se presentan, te impulsa la satisfacción que de superar dichos desafíos y ver tus metas alcanzadas.

(K. Urbina, entrevista personal, 21 de abril del 2023). No nos dejemos llevar, por situaciones, como, bajas dentro de nuestro negocio ser paciente, saber analizar bien las cosas y poder saber de qué en un negocio siempre hay caída y siempre uno tiene que enfrentar ese tipo de cosas no desesperarse en esos días, en ese momento, en ese período.

Del mismo modo recalcan el no temer a lo desconocido, al fracaso, ya que afirman que el emprender es como una montaña rusa, en la cual a veces se está en la cima, y de un momento a otro esta declina, y es ese momento el que no se debe de ver como el final, sino todo lo contrario verlo como un proceso para volver a subir. Aprender de ese desliz que nos hizo desfallecer para resurgir con más fuerzas.

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Tengan en cuenta que emprender no es fácil, en todo el recorrido es como una montaña rusa, a veces está en la cima, está quedando bien, tienes muchos clientes, pero a veces vas de viaje en picada, pero no significa que ahí se acaba todo.

Los entrevistados destacan que el mayor enemigo del emprendedor es el mismo, pues la mente juega un papel fundamental en este entorno, y si no se pueden controlar, esto los puede llevar a su final. Si tu mente dice no puedes, no podrás, siempre se tiene que ser optimista sin importar la adversidad que te rodea.

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). El peor enemigo del emprendedor, es el mismo, su propio pensamiento, cuando se dan por vencido porque las cosas van mal. El problema pues, no insistir, yo como emprendedor me he afligido varias veces porque a veces no hay como pagar el internet, la luz, las deudas, pero tampoco es el fin del mundo.

Durante toda la entrevista hicieron énfasis en ser determinado, perseverante, y que lo más importante es tener un objetivo, una meta clara, trabajar sin importar que pase y que cada adversidad al final es una fortaleza. Se da a entender que está bien tener bajones durante el proceso, porque hay situaciones que te dan a pensar que hasta ahí llegaste, no obstante, no se debe dejar de intentar, por mucha presión que se tenga al posiblemente no poder pagar las deudas con los proveedores, siempre se debe buscar una alternativa.

De igual manera recalcaron que no tuvieran miedo de pedir ayuda a entidades gubernamentales que apoyan el emprendedurismo como el Mefcca que está promoviendo un nuevo programa de ayuda a futuros emprendedores. El Gobierno de Nicaragua, está ejecutando el Programa "Adelante", el cual permitirá financiamiento de créditos justos a protagonistas en producción, emprendimientos y pequeños negocios en zonas urbanas y rurales, que "este es un financiamiento que va a llegar hasta 80 millones de dólares como un capital que es un fondo revolvente, igual que en Usura Cero".

En este punto, el Ministerio de Economía Familiar presenta el protocolo de trato elaborado para las personas principales, ya sea que sean reclutadas, ya sea que los técnicos municipales elijan según las condiciones de producción o de la empresa, ya sea que el pequeño productor acuda a las delegaciones del Mefcca más cercanas e inicié el proceso de reclutamiento y selección.

La asistencia técnica se centra en la visita inicial, y se visitan in situ la unidad productiva y diversas empresas para realizar un breve diagnóstico de las principales necesidades que este protagonista necesita para mejorar la productividad. Con este diagnóstico también se elabora un plan de negocios para el desarrollo de estas capacidades productivas y se definen las condiciones del crédito.

(J. García, entrevista personal, 21 de abril del 2023). Recomiendo a los emprendedores y más, si están iniciando, persistencia y determinación, esas dos palabras cada fracaso es un escalón más, no es un fracaso sino una experiencia.

Como futuro emprendedor, es importante que tengas pasión por lo que haces, ya que esto te dará la energía y motivación necesarias para superar los desafíos y alcanzar tus objetivos.

El camino del emprendimiento puede ser difícil y a veces solitario, pero si perseveras y trabajas duro, los resultados pueden ser gratificantes tanto a nivel personal como profesional. Aprende de tus errores y nunca te rindas ante las dificultades. Enfócate en tus metas y en la creación de algo que realmente te apasione.

VI. CONCLUSIONES

En conclusión, estos graduados y emprendedores de URACCAN, han tenido un gran crecimiento tanto personal como profesional, su progresión en el mundo empresarial es un orgullo para la universidad pues han desarrollado muy bien el espíritu emprendedor que promueve está. Dejaron claro que, aunque es sustancial lo que se imparte en el salón de clase, es la experiencia una fuente realmente significativa la cual ayuda al desarrollo y evolución de las personas, ya que se enfrentaron a grandes dificultades, pero se convirtieron en aprendizaje para continuar en el mundo del emprendedurismo.

Aunque ha enfrentado distintos problemas, sobre todo económicos, miedo, competencia, pérdidas, pensamientos negativos. Los cinco entrevistados coincidieron en que estas adversidades fueron realmente necesarias para ser mucho más fuertes, decididos, estrategas, y desarrollarse como líderes. A demás de descubrir un nuevo lado de ellos mismos, ya que al enfrentarse en una encrucijada no desfallecieron, al contrario, se motivaron a continuar, se volvieron más ambiciosos que al inicio. Hoy en día no recuerdan sus dificultades con pesar si no que se concentran en los logros que han alcanzado en el transcurso de sus emprendimientos, al igual que el hecho de que su negocio sea conocido fuera del país o tener su propio establecimiento, incluso el seguir en el mercado es un gran logro.

En cuanto a sus perspectivas afirmaron que eran continuar creciendo, ser líderes en el sector que se desempeñan, han desarrollado posiciones de proceso en el cual se establecen retos así mismos, como el generar mayores ganancias cada año. Expresaron que tienen ganas de seguir aprendiendo, de trabajar con pasión y amor en sus proyectos. Vale la pena decir que demostraron que no desfallecerán y seguirán abriéndose camino en el mundo de los negocios.

Para finalizar los graduados recomendaron a todos los futuros emprendedores a no rendirse ante las dificultades, a tener pasión por lo que hacen a no poseer miedo

alguno a equivocarse y cuando lo hagan aceptar y aprender del error. De igual forma sostener una idea clara del negocio que crearán, y sobre todo mantener a Dios presente en cada paso.

VII. RECOMENDACIONES

En base a los resultados recogidos en la presente investigación, deseamos sugerir algunas recomendaciones para los futuros graduados que quieran emprender.

- ✓ **Tener una idea esclarecida del negocio que se quiere crear:** puesto que es el punto de partida sobre el que se construirá el proyecto empresarial
- ✓ **Emprender un negocio por el cual sienta pasión:** cuando sientes pasión por tu proyecto la probabilidad de alcanzar el éxito empresarial aumenta.
- ✓ **Estar dispuesto a correr riesgos y no tener miedo de estos:** El riesgo de fracaso y el riesgo de rechazo siempre están ahí cuando intentas algo nuevo y diferente.
- ✓ **Realizar un buen plan de negocio y poseer conocimientos financieros, por más mínimos que sean:** es fundamental poseer conocimientos financieros pues estos ayudaran al crecimiento y expansión del negocio.
- ✓ **Estudiar el mercado a profundidad, para conocer la demanda del producto que ofrece:** recolecta y analiza la información de clientes, proveedores y competidores. Es una estrategia realizada, para así verificar la viabilidad del emprendimiento y formular (posteriormente) un plan de negocios.

Recomendaciones para estudiantes universitarios

- ✓ Tener mayores aspiraciones en la vida, no conformarse a ser empleados.
- ✓ Creer en sus potenciales y desarrollar sus ideas de negocio.
- ✓ Confiar en sí mismos y no dejarse influenciar por pensamientos negativos externos.
- ✓ Poner en práctica una idea empresarial como fórmula de realización personal.
- ✓ No tener miedo de comunicar sus pensamientos creativos ante posibles socios.

Recomendaciones para URACCAN

- ✓ **El docente que imparte la asignatura referente a emprendedurismo debe poseer experiencia en este campo:** aunque el conocimiento teórico es necesario e importante, es la experiencia la que brinda mayor ayuda e influencia en los estuantes.
- ✓ **Establecer una red de mentores que puedan dar asesoramiento a los graduados que quieran emprender:** los mentores, a través de su experiencia y conocimiento, fortalecen las habilidades de los emprendedores y los ayudan a escalar sus negocios.
- ✓ **Instalar un canal de comunicación que permita realizar seguimiento, evaluación y apoyo a los nuevos emprendedores:** mediante este programa se le podrá dar un mayor apoyo y seguimiento a los emprendedores, también servirá para estar informados sobre el desarrollo de estos.
- ✓ **Mayor publicidad para el fondo semilla:** debe promoverse de forma clara y objetiva, que los dirigentes no solo hagan actos de presencia en las ferias de emprendedurismo por petición de los docentes a cargo de estas.
- ✓ **Demostrar los resultados ante el gremio estudiantil del fondo semilla, para que se animen a ser parte:** es importante que la comunidad estudiantil esté informada con respecto a los emprendimientos apoyados, de igual forma será útil para demostrar si esos negocios rindieron frutos.
- ✓ **Actualizar la temática de estudio referente al emprendedurismo:** es imprescindible que la información impartida en los salones de clase sea actualizada, ya que este tema vive actualizándose constantemente, y es inaudito que se dé información desactualizada.
- ✓ **Vincular enseñanzas entre la disciplina de emprendedurismo y el centro de innovación para motivar el desarrollo de las ideas:** para dar mayor impulso a la idea de emprender y relevancia al centro de innovación es necesario vincular tanto las asignaturas como el centro.

Recomendaciones para entidades públicas que fomentan el emprendedurismo (Mefcca, alcaldía, usura cero)

- ✓ Desarrollar condiciones específicas para el desarrollo de nuevos emprendimientos.
- ✓ Crear capacitaciones en gestión empresarial.
- ✓ Fomentar un ecosistema completo con respecto al mercado, política, financiación, cultura, soporte, todo en énfasis al emprendimiento.
- ✓ Crear realmente una cultura emprendedora con agentes facilitadores locales, club de emprendedores, actividades de formación emprendedora.
- ✓ Formar un sistema de incubación de empresas.
- ✓ Impulsar la innovación mediante premios a mejores ideas innovadoras.

VII. LISTA DE REFERENCIAS

- Anónimo. (2016). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/emprendedor/>
- BBVA. (26 de Abril de 2018). Obtenido de <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/emprendedores-empresarios-diferencias-similitudes/>
- Calviño, F. (12 de octubre de 2022). *shopify*. Obtenido de <https://www.shopify.com/es/blog/que-es-el-emprendimiento>
- CEPYMESnews. (05 de Abril de 2018). Obtenido de <https://cepymenews.es/principales-desafios-se-enfrentan-los-emprendedores>
- El 19 Digital*. (18 de Agosto de 2022). Obtenido de <https://www.el19digital.com/articulos/ver/titulo:131403-programa-adelante-traera-progreso-a-productores-y-emprendedores-de-nicaragua#:~:text=El%20Gobierno%20de%20Nicaragua%2C%20est%C3%A1,en%20zonas%20urbanas%20y%20rurales.>
- Empresarial, V. (s.f.). *Connect americas*. Obtenido de <https://connectamericas.com/es/content/historias-de-emprendedores-exitosos>
- Fuentes, A. (02 de Julio de 2021). *Blog de emprendimiento y Negocios*. Obtenido de <https://www.premiyoocreo.com/respuestas-a-las-preguntas-de-los-emprendedores/faq-que-es-emprendimiento-y-emprendedor.html>
- Mairena Reyes, L. A. (3 de abril de 2019). *Repositorio de la UNAN*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/10890/1/19550.pdf>
- Medina, R. (10 de Mayo de 2018). *Branch Marketing Digital*. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/networking-que-es-para-que-sirve-y-por-que-es-tan-importante/>
- NOBBOT, E. (05 de Mayo de 2014). *Nobbot, Tecnología para las personas*. Obtenido de <https://www.nobbot.com/negocios/infografia-historia-origen-evolucion-del-emprendedor/>

- PIVI. (2021-2030). *Uraccan.edu.ni*. Obtenido de <https://www.uraccan.edu.ni/noticias/uraccan-continua-fortaleciendo-su-sistema-de-gestion-universitario-sgu>
- Ramírez Rodríguez, A. (26 de julio de 2009). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64612291005.pdf>
- Rendón, K. (2 de Noviembre de 2020). *Merca2.0*. Obtenido de Mercadotécnipublicidadmedios: <https://www.merca20.com/cuales-son-beneficios-emprendedor/>
- Talisis, S. (s.f.). *Universidad Interamericana para el Desarrollo*. Obtenido de <https://blog.unid.edu.mx/los-desafios-de-un-emprendimiento-y-como-superarlos>
- URACCAN. (2021). *Uraccan.edu.ni*. Obtenido de <https://www.uraccan.edu.ni/sites/default/files/2021-08/3ra.%20Temporada%20Emprendimiento%20Innovador-URACCAN-DIE-11082021.pdf>
- URACCAN NUEVA GUINEA. (11 de JUNIO de 2021). Obtenido de <https://www.uraccan.edu.ni/noticias/uraccan-desarrolla-feria-de-emprendimiento-comunitario-intercultural>
- Valle, A. (Junio de 2009). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1657-62762009000100005
- Vives, L. (16 de Noviembre de 2022). *BERRIUP*. Obtenido de <https://www.berriup.com/la-importancia-de-desarrollar-una-perspectiva-emprendedora/#:~:text=La%20perspectiva%20emprendedora%20se%20enfoca,en%20la%20realidad%20del%20presente.>

VIII. ANEXOS

11.1. Guía de entrevista a emprendedores



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

1. Guía de entrevista para emprendedores

I. Introducción

Estimado/a graduado, somos egresadas de la carrera de Licenciatura en Contabilidad Pública y Auditoría, para culminar estudios estamos realizando una investigación acerca de **“Emprendedurismo en los graduados de la universidad URACCAN en el Municipio de Nueva Guinea en el Periodo 2020-2022, II Semestre 2022”** y para ello le solicitamos su aporte con la siguiente entrevista, con el propósito de conocer su opinión sobre la experiencia adquirida durante sus inicios como emprendedor. La información que nos brinde será de mucha utilidad para los resultados del presente estudio.

Nombre: _____ Edad: _____ Sexo: _____
Estado Civil: _____
Tiempo de creación del negocio: _____
Sector al que pertenece el negocio: _____

II. Preguntas centrales

- 1) ¿Cómo describiría usted su situación actual como emprendedor y graduados de URACCAN, Nueva Guinea?
- 2) ¿Cómo ha sido su experiencia en el desarrollo de su emprendimiento?
- 3) ¿Cuáles han sido sus principales logros?
- 4) ¿Cuáles son sus principales dificultades a resolver?
- 5) ¿Qué perspectivas tiene usted en su negocio a corto y largo plazo?
- 6) ¿Qué recomendaciones daría usted a los futuros emprendedores a raíz de su experiencia?

III. Preguntas de cierre

- 1) ¿Qué más puede agregar a esta entrevista?

11.2. Carta aval tutora



**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE
URACCAN**

CARTA AVAL

Por este medio hago de su conocimiento que el informe final de la investigación titulada: **Emprendedurismo en graduados de la URACCAN Nueva Guinea, periodo 2020-2022**, en el primer semestre del 2023, presentado por:

Br. Roshell Daniela Rodríguez Romano

Br. Sandy Elena Beltrán Ruiz

Ha sido revisado y mejorado para continuar con los procesos de acuerdo a las normas establecidas en el Régimen Académico de nuestra universidad, por lo tanto, avalo dicho informe para que pueda ser presentado como corresponde.

Dado el día 03 del mes de noviembre, del año 2023.

PhD. Mibsam Aragón Gutiérrez

Tutora

Docente URACCAN, Recinto Nueva Guinea.