

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA**  
**UNAN-LEÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**Departamento de Contaduría Pública y Finanzas**



**Monografía para optar al título de licenciado en Contaduría Pública y Finanzas y  
Administración de Empresas.**

**Tema:**

**Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos  
de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-  
León.**

**Autores:**

Br. Alicia Lucia Montenegro Osejo

Br. Hansel Leonel Sándigo Betanco

**Tutor:** MSc. Welmer Josué Salmerón Delgado

León-Nicaragua, 23 de noviembre del 2020

**“A la libertad por la Universidad”**

## **Agradecimientos**

*Un especial agradecimiento, primeramente, a Dios y a María santísima, por ser ellos quienes nos han ayudado a lograr cada una de nuestras metas y propósitos en esta vida.*

*A nuestros padres:*

- *Alicia Osejo Escalante y Sergio Montenegro Olivas*
- *Elica Betanco Narváez y Leonel Sándigo Ramírez*

*por creer en nosotros y ser un apoyo incondicional en cada una de nuestras etapas.*

*A nuestro tutor MSc. Welmer Josué Salmerón Delgado por ser nuestro guía en todo este trabajo y a todos aquellos que dieron su granito de arena para su finalización.*

*A todos ustedes, nuestro más sincero agradecimiento.*

*Alicia Lucia Montenegro Osejo  
Hansel Leonel Sándigo Betanco*

## **Resumen**

El emprendimiento es una disciplina joven en construcción que aún busca un dominio teórico único en el cual desarrollar sus contenidos. Una de las crecientes interrogantes entre los estudiantes universitarios sigue siendo ¿En qué empresa se puede trabajar? A causa de esto a través de los años, se reclama una nueva forma de ver el emprendimiento, de lograr una visión positiva relacionada con el emprendedor y se manifiesta en las infinitas posibilidades de creación e innovación que tiene el ser humano como partícipe de una cultura y miembro de una sociedad con la que tiene también una responsabilidad creando así el pensamiento de trabajar en algo propio, algo en qué emprender. Nicaragua, atravesando la era de la propuesta de Cambio de Matriz Productiva, necesita de emprendimientos que sean potenciados y formalizados a través del conocimiento. En este sentido, el objetivo del presente trabajo de investigación es presentar una propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León. para ello se han encontrado los siguientes resultados: el 87% de los estudiantes están interesados en participar en dicho proyecto. Utilizando el enfoque de marco lógico se desarrolló una propuesta para que se implemente un centro de emprendimiento dentro de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León el cual ofrecerá actividades relacionadas al fortalecimiento de las ideas de negocios propuestas por los emprendedores.

## Carta de autorización del tutor

León, 23 de noviembre de 2020

**MSc. Allan Gustavo Chiong Alegría**  
**Jefe del departamento de contaduría pública y finanza**  
**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.**  
**UNAN-León**

Estimado Profesor:

De conformidad con los artículos 35, 41 inciso C, y 43 del reglamento de formas de finalización de estudios, publicado en la gaceta del diario oficial de la UNAN-León, por este medio presento ante usted en calidad de aprobado y revisado por mi persona, la tesis monográfica para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas y Administración de Empresas, que lleva por tema: **“Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León”**, para ser programada para su defensa ante el tribunal competente, misma que ha sido realizada por los estudiantes egresados de la carrera de **Contaduría Pública y Finanzas y Administración de Empresas**, modalidad **Regular**.

- **Br. Alicia Lucia Montenegro Osejo**
- **Br. Hansel Leonel Sándigo Betanco**

Sin otro particular, me suscribo.

*Cordialmente,*

**Tutor. MSc. Welmer Josué Salmerón Delgado**

*Docente horario de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*

*UNAN-León.*

Cc:/Archivo.

## Índice

I.	Introducción .....	1
II.	Objetivos .....	4
	<b>4.1 Objetivo general .....</b>	<b>4</b>
	<b>4.2 Objetivos específicos .....</b>	<b>4</b>
III.	Marco Teórico .....	5
	<b>5.1 Definición de proyecto.....</b>	<b>5</b>
	<b>5.1.1 Principales tipos de proyectos .....</b>	<b>6</b>
	<b>5.1.2 Dirección de proyectos .....</b>	<b>7</b>
	<b>5.1.3 Principales características de los proyectos.....</b>	<b>8</b>
	<b>5.2 El emprendimiento y sus raíces.....</b>	<b>8</b>
	<b>5.2.1 Importancia.....</b>	<b>9</b>
	<b>5.2.2 ¿Qué es emprender? .....</b>	<b>10</b>
	<b>5.2.3 Características del emprendedor .....</b>	<b>11</b>
	<b>5.2.4 Tipos de emprendedores .....</b>	<b>12</b>
	<b>5.2.5 Barreras a la actividad emprendedora .....</b>	<b>13</b>
	<b>5.3 Ecosistema Financiamiento .....</b>	<b>14</b>
	<b>3.4 Metodología de marco lógico .....</b>	<b>15</b>
	<b>5.4.1 Identificación del problema y alternativas de solución .....</b>	<b>16</b>
	<b>5.4.2 Matriz de (planificación) marco lógico .....</b>	<b>19</b>
V.	Diseño metodológico.....	21
	<b>6.1 Tipo de estudio .....</b>	<b>21</b>
	<b>6.2 Área de estudio .....</b>	<b>21</b>
	<b>6.3 Población .....</b>	<b>21</b>
	<b>6.4 Muestra .....</b>	<b>22</b>
	<b>6.5.1 Fuentes primarias: .....</b>	<b>23</b>
	<b>6.5.2 Fuentes secundarias: .....</b>	<b>23</b>
	<b>6.6 Instrumento y procedimiento de recolección de los datos. ....</b>	<b>23</b>
VI	Bibliografía .....	57
VII	Anexos .....	59
	<b>7.1 Encuesta .....</b>	<b>59</b>
	<b>7.2 Análisis y procesamiento de los datos .....</b>	<b>65</b>

<b>7.3 Enfoque Marco Lógico.....</b>	<b>77</b>
<b>7.4 Formulario de inscripción .....</b>	<b>80</b>

### Índice de tablas

<b>Tabla 1. Características del emprendedor.....</b>	<b>11</b>
<b>Tabla 2. Número de egresados en el año 2019 por carrera, modalidad regular. ...</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 3. Fijación Porcentual de muestra por carrera .....</b>	<b>22</b>
<b>Tabla 4: Edad de los egresados .....</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 5: Sexo de los egresados .....</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 6: Carrera de los egresados .....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 7: Pensamiento emprendedor .....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 8: Conocimiento de conceptos básicos.....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 9: Mentalidad emprendedora .....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 10: Conocimientos previos adecuados.....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 11: Desarrollo de ideas de negocio .....</b>	<b>27</b>
<b>Tabla 12: Estructura empleada por los emprendedores .....</b>	<b>27</b>
<b>Tabla 13: Rubros bajo los cuales se crearon los emprendimientos.....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 14: Duración del negocio en el mercado.....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 15: Nivel de dificultad enfrentado .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 16: Deseo emprendedor .....</b>	<b>29</b>
<b>Tabla 17: Motivos para emprender .....</b>	<b>29</b>
<b>Tabla 18: Características que debe tener un emprendedor.....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 19: Principales obstáculos para emprender .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 20: Acciones que promueven el emprendimiento.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 21: Empresas que brindan financiamiento según los egresados.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 22: Mejores opciones para financiar un proyecto .....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 23: Conocimiento sobre gestión de financiamiento .....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 24: Gestora de fondos en nuestro país , según egresados.....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 25: Aceptación de proyecto .....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 26: Mecanismo de acción.....</b>	<b>34</b>

<b>Tabla 27: Participación en el proyecto</b> .....	34
<b>Tabla 28: Análisis de participantes</b> .....	37
<b>Tabla 29: Comparación de alternativas</b> .....	44
<b>Tabla 30: Matriz de Marco lógico</b> .....	46
<b>Tabla 31: Resumen del presupuesto</b> .....	51
<b>Tabla 32: Presupuesto</b> .....	52
<b>Tabla 33: Materiales para capacitación</b> .....	78
<b>Tabla 34: Asignación por feria</b> .....	78
<b>Tabla 35: Gastos de constitución</b> .....	78
<b>Tabla 36: Especificación de insumos y Costes por resultado</b> .....	79

### Índice de ilustraciones

<b>Ilustración 1. Factores que restringen el éxito de un proyecto</b> .....	6
<b>Ilustración 2: Ecosistema financiero</b> .....	15
<b>Ilustración 3: Marco lógico y ciclo de vida del proyecto</b> .....	16
<b>Ilustración 4: Estructura analítica del proyecto</b> .....	19
<b>Ilustración 5: Árbol de problemas</b> .....	39
<b>Ilustración 6: Árbol de objetivos</b> .....	41
<b>Ilustración 7: Árbol de alternativas</b> .....	43
<b>Ilustración 8: Organigrama del proyecto</b> .....	77

### Índice de gráficos

<b>Gráfico 1: Edad de los egresados</b> .....	65
<b>Gráfico 2: Sexo de los egresados</b> .....	65
<b>Gráfico 3: Carrera de los egresados</b> .....	66
<b>Gráfico 4: Pensamiento emprendedor</b> .....	66
<b>Gráfico 5: Conocimientos de conceptos básicos</b> .....	67
<b>Gráfico 6: Mentalidad emprendedora</b> .....	67
<b>Gráfico 7: Conocimientos previos adecuados</b> .....	68

<b>Gráfico 8: Desarrollo de ideas de negocio</b> .....	68
<b>Gráfico 9: Estructura empleada por los emprendedores</b> .....	69
<b>Gráfico 10: Rubros bajo los cuales se crearon los emprendimientos</b> .....	69
<b>Gráfico 11: Duración del negocio en el mercado</b> .....	70
<b>Gráfico 12: Nivel de dificultad enfrentado</b> .....	70
<b>Gráfico 13: Deseo emprendedor</b> .....	71
<b>Gráfico 14: Motivos para emprender</b> .....	71
<b>Gráfico 15: Característica que debe tener un emprendedor</b> .....	72
<b>Gráfico 16: Principales obstáculos para emprender</b> .....	72
<b>Gráfico 17: Acciones que promueven el emprendimiento</b> .....	73
<b>Gráfico 18: Empresas que brindan financiamiento según egresados</b> .....	73
<b>Gráfico 19: Mejores opciones para financiar un proyecto</b> .....	74
<b>Gráfico 20: Conocimiento sobre gestión de financiamiento</b> .....	74
<b>Gráfico 21: Gestora de fondos en nuestro país, según egresados</b> .....	75
<b>Gráfico 22: Aceptación del proyecto</b> .....	75
<b>Gráfico 23: Mecanismo de acción</b> .....	76
<b>Gráfico 24: Participación en el proyecto</b> .....	76





## I. Introducción

La sociedad actual está presenciando un cambio de gran relevancia en el sector económico, producto de la escasez crediticia que aqueja al país, experimentada especialmente por aquellas personas o empresas con ideas empresariales emprendedoras o innovadoras, quienes, a pesar de tener una viabilidad razonable en sus proyectos, no obtienen financiamiento. Las personas que se aventuran en la creación de nuevas empresas surgen como respuesta a una clara necesidad de superación, tanto personal como económica. Un análisis de las principales problemáticas que aquejan a los egresados al momento de emprender puede revelar la situación actual a la que estos se deben enfrentar.

El presente trabajo monográfico se basa en la formulación de una propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León, a través de este estudio se pretende identificar el grado de dificultad que estos presentan para desarrollar sus ideas de negocios o emprendimientos.

Así mismo el propósito es dar a conocer la importancia que tiene hoy en día el emprendimiento y su valoración como fuente de sustento para muchas familias nicaragüenses, será base para estudios posteriores que estén relacionados al tema.

En el desarrollo del estudio se ha utilizado la metodología de Enfoque de Marco Lógico para el diseño del proyecto, misma que se encuentra sustentada en base a los resultados obtenidos, en el instrumento que se ha aplicado a una muestra de la población sujeta de estudio, donde en primer lugar se identifican a los beneficiarios directos, indirectos, excluidos y potenciales detractores del proyecto, de manera que permita obtener una idea clara a quien está dirigido. En segundo lugar, analiza las principales problemáticas que enfrentan los jóvenes egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León con el fin de identificar la de mayor relevancia, y brindar una estrategia de intervención. Por último, evaluar las alternativas de intervención más viables, por parte del proyecto que propicien oportunidades de financiamientos a los



beneficiarios y permitan el desarrollo de las ideas innovadoras. En nuestro país podemos observar una creciente cultura de emprendimiento que fomenta la ampliación de distintos sectores económicos. Conforme al programa de Emprendedores Juveniles de Nicaragua del INIDE, la tendencia será trabajar de manera articulada con las organizaciones de la sociedad civil, empresa privada y estado. Existen iniciativas dirigidas al emprendimiento; CONICYT a través del Plan Nacional de Desarrollo Humano y Plan Nacional de Ciencia y Tecnología. La facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León posee en su pensum componentes como: formulación de proyectos y planes de negocios, además desde 2016 se incluyó el programa, aprender, emprender y prosperar, así como distintas ferias de emprendimientos y jornadas científicas en la que se presentan los proyectos, sin embargo, hay muchos retos que enfrentar, según el Banco Mundial las barreras de emprendimiento en Nicaragua se relacionan principalmente con la complejidad de trámites, falta de mercados competitivos y privación de apoyo financiero a los negocios start up. Actualmente las diversas crisis económicas que ha enfrentado el país, ha llevado al desempleo a más de 215 mil trabajadores, según Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social, debido a que muchos negocios han cerrado y otros tendrán que repensar sus modelos de negocios, esta situación tiene un gran impacto en los egresados de las diversas carreras de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN León, ya que la gran mayoría de estos, buscan oportunidades laborales en las diversas empresas del país, por lo que ahora los emprendimientos de negocios son una alternativa para el desarrollo económico, profesional y social de los egresados.

*Ante esta situación es necesario identificar ¿cuáles son los principales problemas que enfrentan los egresados de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León, para ejecutar las diversas ideas o planes de negocios?*

*¿Qué beneficios, aportes y oportunidades genera un proyecto social en la gestión de diversas fuentes de financiamiento?*



Es claro que la población va incrementando año con año y la inestabilidad económica consigo, a consecuencia de esto y a la presión por subsistir dentro de una economía cambiante ha obligado a que los jóvenes egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León desarrollen su capacidad emprendedora como alternativa para mejorar su calidad de vida, por ende, es necesario brindar un apoyo certero que disminuya las barreras que no propician un ecosistema emprendedor. La banca se cierra al apoyo de nuevas ideas de negocios y a pesar que el Gobierno está tratando de hacer algunas iniciativas muy buenas en términos de innovación es necesario incubar ideas y darle a los emprendedores herramientas adecuadas para que puedan desarrollar sus modelos de negocios, así como proyectos creativos basados en la innovación, a través de la búsqueda de fuentes de financiamientos, así mismo identificar las problemáticas que aquejan a los egresados al momento de emprender, además se pretende formar líderes que dejen huellas en la sociedad con sus proyectos y contribuyan a desarrollar una economía sostenible, por otro lado la información recopilada en esta investigación servirá de base para futuros estudios, que se desarrollen por estudiantes o profesionales.

Los resultados obtenidos de esta investigación favorecerán en primera instancia a los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León, y en consecuencia a toda la sociedad, al brindar nuevas oportunidades a jóvenes capaces de crear nuevos puestos de trabajos.



## II. Objetivos

### 4.1 Objetivo general

- Formular una propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de CC.EE y EE UNAN-León.

### 4.2 Objetivos específicos

- Identificar a los beneficiarios directos, indirectos, excluidos y potenciales detractores del proyecto.
- Analizar las principales problemáticas que enfrentan los jóvenes egresados de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León modalidad regular al momento de emprender.
- Evaluar las alternativas más viables de intervención por parte del proyecto que propicien oportunidades de financiamientos a los beneficiarios y permitan el desarrollo de las ideas innovadoras.



### III. Marco Teórico

#### 5.1 Definición de proyecto

Un proyecto es un esfuerzo para lograr un objetivo específico por medio de una serie particular de tareas interrelacionadas y el uso eficaz de los recursos. Este debe de contar con un objetivo claro que establece lo que logrará. (Jack Gido y James P. Clements, 2012)

A su vez es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana, en este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones, tecnologías y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en alguna de sus facetas como pueden ser: educación, alimentación, salud, desarrollo personal, cultura, entre otros. Siempre que exista una necesidad humana de un bien o un servicio habrá necesidad de invertir, una inversión inteligente necesita de una base sólida que la justifique, dicha fase es precisamente un proyecto estructurado y evaluado que indica la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos. (Baca Urbina, 2010)

El ámbito de acción de un proyecto, el cual, hace referencia a que lugar, grupo de personas o acontecimiento está dirigido, quienes serán los principales favorecidos y el nivel de riesgo presente en su realización son factores que reducen su éxito. (Jack Gido y James P. Clements, 2012)



## Ilustración 1. Factores que restringen el éxito de un proyecto.



Fuente: Adaptado de (Jack Gido y James P. Clements, 2012)

### 5.1.1 Principales tipos de proyectos

#### a) Según el grado de dificultad que entraña su consecución:

- Proyectos simples: aquellos cuyas tareas no tienen demasiada complejidad y que se pueden realizar en un tiempo relativamente corto.
- Proyectos complejos: son los que demandan mayor planificación o cuyas tareas son numerosas y requieren de una organización.

#### b) Según la procedencia del capital:

- Proyectos públicos: se financian en su totalidad con fondos públicos o que provengan de instituciones gubernamentales.
- Proyectos privados: sus aportes provienen exclusivamente de la iniciativa privada o de empresas con capital particular.
- Proyectos mixtos: combinan las dos formas de financiación: la pública o de entidades estatales y la privada.

#### c) Según el grado de experimentación del proyecto y sus objetivos

- Proyectos experimentales: Exploran áreas o campos en los que hasta el momento nadie ha realizado aportes.



- Proyectos normalizados: tienen una serie de normas o parámetros que van marcando las fases de ejecución y monitorización.

#### d) Según su ámbito de acción

- Proyectos productivos o privados: Aquellos que tienen como fin la rentabilidad, es decir, la obtención de lucro.
- Proyectos públicos o sociales: No poseen fines de lucro, sino alcanzar un impacto importante en la sociedad o la población a distinta escala.
- Proyectos comunitarios: Aquellos comprometidos con el mejoramiento en aspectos puntuales de una comunidad determinada.
- Proyectos de vida: Se centran en los deseos de vida de un individuo y sus probabilidades reales de conseguir la autorrealización.
- Proyectos de investigación: Cuyo objetivo es la documentación o adquisición de fuentes y materiales en torno a un tema elegido. (Tipos de proyectos y sus principales características, 2019)

#### 5.1.2 Dirección de proyectos

- a) **Inicio**: Se evalúa la necesidad y oportunidad del proyecto en su rango particular de acción, para determinar en qué condiciones debería darse y qué etapas involucrará.
- b) **Planificación**: Se debaten las opciones, tácticas y estrategias que pueden conducir al éxito, es decir, a cumplir con el objetivo. Se evalúa la factibilidad del proyecto, su relevancia y sus necesidades puntuales.
- c) **Ejecución**: La puesta en práctica de lo establecido en el proyecto.
- d) **Monitoreo y control**: Se revisan las conclusiones del proyecto, los resultados arrojados tras su pesquisa. Es una etapa de control y de información, sustentada en la idea del mejoramiento y acumulación de factores de éxito a lo largo del tiempo.
- e) **Cierre**: Se hacen evaluaciones de proyectos, se identifican las lecciones aprendidas, y se documentan para ayudar a mejorar el desempeño de proyectos futuros. (Guía del PBMOK, 2013)



### 5.1.3 Principales características de los proyectos

Todos los tipos de proyectos tienen en común una serie de características:

- a) Cuentan con un propósito.
- b) Se resumen en objetivos y metas.
- c) Se han de ajustar a un plazo de tiempo limitado.
- d) Cuentan con, al menos, una fase de planificación, una de ejecución y una de entrega.
- e) Se orientan a la consecución de un resultado.
- f) Se ven afectados por la incertidumbre.
- g) Han de sujetarse a un seguimiento y monitorización para garantizar que el resultado es el esperado.
- h) Cada uno es diferente, incluso aquellos con similares características.

Es importante mencionar que gran parte de estos proyectos terminan en emprendimientos, son una abundante fuente de empleos y producción para el país a demás es de conocimiento que la mayoría de las empresas en Nicaragua son negocios familiares que actualmente representan el principal creador de nuevos trabajos (García & Bodán attorneys & counselors at law).

### 5.2 El emprendimiento y sus raíces

Emprendimiento de "emprender": Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro, proviene del francés '*entrepreneur*', que significa *pionero*. (RAE)

Por otra parte a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.

Una persona que enfrenta el desafío de un nuevo emprendimiento o negocio debe tener una actitud positiva y una gran determinación a enfrentar retos y dificultades. (Schumpeter, 1942)





Muchos profesionales deciden comenzar un proyecto propio a fin de lograr una estabilidad económica. Incluso, muchos gobiernos o entidades económicas se han propuesto ayudar a estos emprendedores con intenciones de dar un impulso a la economía. En muchas ocasiones un emprendimiento, citando el ejemplo anterior, ayuda a que esta logre satisfacer sus necesidades básicas de vida o mejorarla notablemente. Las economías locales están enmarcadas directamente con emprendimientos familiares, estrechamente vinculadas a las culturas ancestrales y devenir históricos de las mismas. Con esto implica que la cultura del emprendimiento, no es fruto de un proceso reciente, sino que se evidencia desde las vasijas que elaboraron los primeros pobladores. (Solís Narváez, 2018)

### **5.2.1 Importancia**

En casi todas las naciones Latinoamericanas, para muchos profesionales obtener un salario decente se logra solo a través del desarrollo de un plan de su propia iniciativa.

Entender claramente la importancia de este ha permitido establecer entidades que se dedican con exclusividad a promover la creación de compañías formadas por profesionales, con un objetivo y conocimiento específico para ofertar un producto o servicio, en el caso de nuestro país la Comisión Interinstitucional para el Fomento de la Economía Creativa conformada por instituciones como Mefcca, Minjuve, Mined y Tecnológico Nacional INATEC, se encargan de esta ardua e importante labor.

El ofrecimiento de la mano de obra, crece a ritmos más acelerados que la economía, por lo que es imposible ofrecer un trabajo para cada miembro de la población; los países latinoamericanos no cuentan con la capacidad para subsidiar el desempleo como lo hacen algunos países de Europa, la única alternativa para garantizar a la población los recursos necesarios para sobrevivir, es convertir el asalariado en empresario.

Frente a estas características económicas, el emprendimiento es la vía de salvación para muchas personas y sus familias, de tal forma que les permita emprender proyectos productivos para generar sus propios ingresos, acorde con la labor realizada, y poder mejorar su calidad de vida, es importante saber que sólo a través del emprendimiento un



individuo será un triunfador ante situaciones críticas. El emprendimiento es la vía correcta para crecer económicamente, ser independientes, y tener calidad de vida de acuerdo con las expectativas de cada uno. (Salvatierra Suarez, 2018)

### **5.2.2 ¿Qué es emprender?**

Según la RAE (Real Academia de la Lengua Española) la palabra emprender se define como sigue:

“Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.”

Según el libro emprendedor de éxito, es complicado definir el término emprender, ya que no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho; Sin embargo, el acuerdo generalizado señala que emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias; las cuales abarcan diversos aspectos que habrán de tomarse en consideración, como lo señalan VanderWerf y Brush (1989) al revisar 25 definiciones de emprender, afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

#### **a) Creación**

Establecimiento de una nueva unidad de negocios.

#### **b) Administración general**

Dirección apropiada para una buena utilización de recursos.

#### **c) Innovación**

Generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.

#### **d) Aceptación del riesgo**

Capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.

#### **e) Mejor desempeño**

El intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.



### 5.2.3 Características del emprendedor

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

**Tabla 1. Características del emprendedor.**

Factores motivacionales	Necesidad de logro Necesidad de reconocimiento Necesidad de desarrollo personal Percepción del beneficio económico Baja necesidad de poder y estatus Necesidad de independencia
Características personales	Iniciativa personal Capacidad de decisión Aceptación de riesgos moderados Orientación hacia la oportunidad Estabilidad emocional/autocontrol Orientación hacia metas específicas
Características físicas	Energía Trabaja con ahínco
Características intelectuales	Versatilidad/flexibilidad Creatividad/imaginación/innovación Búsqueda de la verdad e información Planificación y seguimiento sistemático de resultados
Competencias generales	Liderazgo Orientación al cliente Capacidad para conseguir recursos Gerente/administrador de recursos Patrón de factores de producción

*Fuente: adaptación del libro emprendedor del éxito cuarta edición.*



### 5.2.4 Tipos de emprendedores

El Ministerio de Fomento de Industria y Comercio de Nicaragua (MIFIC, 2010) reconoce dos tipos de emprendedores, los cuales son: Intrapreneur y Entrepreneur. Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- a) **El emprendedor administrativo:** Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- b) **El emprendedor oportunista:** Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- c) **El emprendedor adquisitivo:** Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- d) **El emprendedor incubador:** Crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- e) **El emprendedor imitador:** Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

McClelland (1971) afirma que existen otras formas de clasificar a los emprendedores:

#### a) Según la razón por la que emprenden:

- Por aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad.
- Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.

#### b) Según el tipo de empresa que desarrollan:

- El emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población.
- El emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo, en las artes, el deporte o la política.



- Si el individuo emprende dentro o fuera de una empresa: dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo (entrepreneur), puede comenzar desde cero, adquirir una empresa ya existente o comprar una franquicia, fabricar productos, ofrecer servicios o sólo comercializar de forma diferente a la tradicional un producto que ya existe.

### 5.2.5 Barreras a la actividad emprendedora

#### a) Ausencia de formación emprendedora en la etapa temprana.

La etapa educativa de una persona es la base de toda su formación, la ausencia de un compromiso emprendedor trae como resultado la falta de iniciativa por parte del estudiante. Debe existir dentro de las escuelas actividades de aprendizaje que permitan a los jóvenes desarrollar capacidades y habilidades como la creatividad, identificación y solución de problemas.

#### b) Aspectos culturales.

Uno de las principales barreras que existen en nuestra sociedad para el emprendimiento es nuestra propia cultura. No existe la "cultura del emprendimiento" y el afán por crear algo propio y poseer tu negocio. El modelo de vida de poseer un trabajo estable que te permita vivir toda la vida no favorece a la aparición de emprendedores.

#### c) Dificultad para hacer redes de contacto.

Partiendo del hecho de que el posicionamiento de una marca no es tarea fácil, las redes de contacto se convierten en una herramienta clave en el medio empresarial que les permite despegar y tener una cuota en el mercado.

#### d) Escasas entidades de apoyo.

La falta de información e instituciones que la brinden es un problema enorme para aquellos jóvenes que desean forjar su propio futuro, son pocas las empresas, públicas o privadas que toman la responsabilidad de ser un apoyo para nuevos empresarios.

#### e) Burocracia y trámites administrativos.

Otro problema a la hora de crear un negocio con rapidez son los "papeleos". Los trámites para constituir una empresa y el inicio de la actividad son infinitos.



Muchas veces, la burocracia provoca que se retrasen los plazos para la apertura de un negocio o para poder empezar a trabajar.

#### **f) Financiación.**

Los recursos económicos y financieros son imprescindibles a la hora de montar un negocio. Las entidades bancarias ofrecen multitud de problemas para darte la financiación que necesitas para tu proyecto. Y si lo consigues, será a un alto precio.

Una de las cosas positivas es que ahora se van creando nuevas posibilidades para conseguir financiación o inversiones que puedan aportar el dinero que se necesita para iniciar la actividad.

A pesar de todo superar todos estos problemas es una de las cosas que más satisfacción puede aportar a un emprendedor. Si después de estas dificultades aún se poseen intactas las ganas de emprender, ya se puede empezar a preparar todo lo necesario para crear la empresa. (Revista de Negocios del IEEM, agosto 2016)

### **5.3 Ecosistema Financiamiento**

En el mundo de los negocios, empresarial y de los particulares, existen diferentes formas de adquirir capital activo, esto con la finalidad de realizar los trabajos, proyectos o actividades deseadas y que requieren de un capital que no se posee.

Es claro que no son solo las compañías de financiamiento las que se encargan de este hecho, pues pueden convertirse en financiadores personas particulares, instituciones, empresas patrocinadoras, instituciones bancarias o asociaciones que cuenten con los medios y la disposición correspondiente.

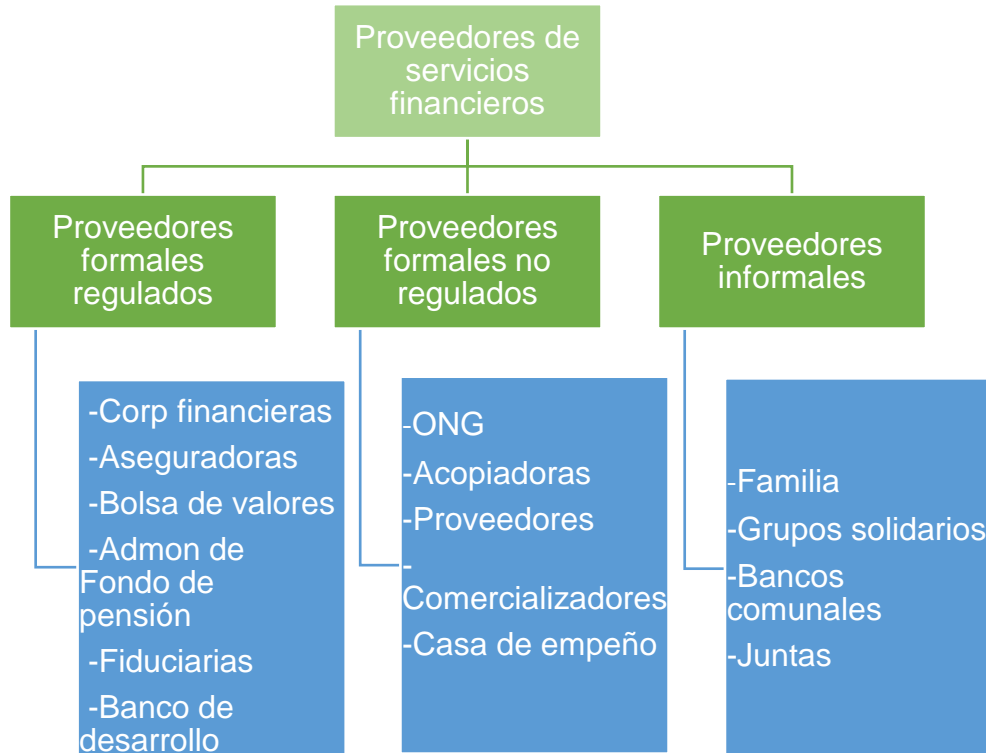
Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Auletta Rivera, 2011)

Por otra parte La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la inclusión financiera como “el proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de



sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social”.

### Ilustración 2: Ecosistema financiero



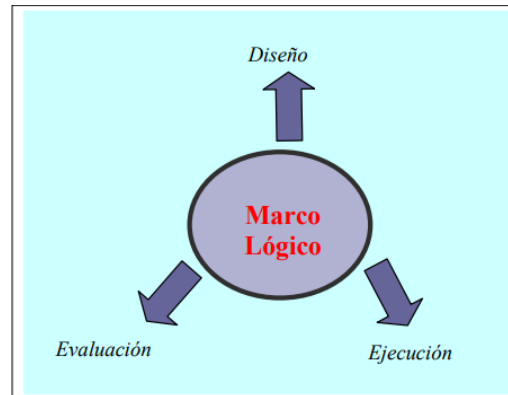
Fuente: CAF (2019). Módulo 1. El sector financiero y los beneficios de la inclusión financiera, en América Latina.

### 5.2 Metodología de marco lógico

La Metodología de Marco Lógico es una herramienta para facilitar el proceso de conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos. Su énfasis está centrado en la orientación por objetivos, la orientación hacia grupos beneficiarios y el facilitar la participación y la comunicación entre las partes interesadas. Puede utilizarse en todas las etapas del proyecto. (The Logical Framework Approach. AusGUIDELines, AusAID, página 2).



### Ilustración 3: Marco lógico y ciclo de vida del proyecto



*Fuente: Boletín No. 15 del ILPES. Metodología del marco lógico. Octubre, 2004.*

Es importante hacer una distinción entre lo que es conocido como Metodología de Marco Lógico y la Matriz de Marco Lógico. La Metodología contempla análisis del problema, análisis de los involucrados, jerarquía de objetivos y selección de una estrategia de implementación óptima. El producto de esta metodología analítica es la Matriz (el marco lógico), la cual resume lo que el proyecto pretende hacer y cómo, cuáles son los supuestos claves y cómo los insumos y productos del proyecto serán monitoreados y evaluados. (The Logical Framework Approach. AusGUIDELines, AusAID, Página 1).

La Metodología contempla serie de paso divididos en dos etapas. (Manual de Gestión del Ciclo de Proyecto, Comisión Europea, marzo de 2001, Página 9) que se desarrollan paso a paso en el diseño del ciclo de vida del proyecto:

#### 5.4.1 Identificación del problema y alternativas de solución

El proceso de planificación nace con la percepción de una situación problemática y la motivación para solucionarla. Dicha percepción o necesidad de estudiar y analizar determinada situación puede surgir de distintos ámbitos, algunos de ellos pueden ser:

- La aplicación de una política de desarrollo
- Recuperación de infraestructura
- Necesidades o carencias de grupos de personas
- Bajos niveles de desarrollo detectado por planificadores





Sin importar el origen, es importante llevar a cabo un análisis estructurado de la situación existente. La Metodología Marco Lógico incorpora elementos analíticos importantes que ayudan a guiar este proceso, los cuales se describirán a continuación.

### **a) Paso 1: Análisis de involucrados**

Permite optimizar los beneficios sociales e institucionales del proyecto y limitar los impactos negativos. Al analizar sus intereses y expectativas se puede aprovechar y potenciar el apoyo de aquellos con intereses coincidentes o complementarios al proyecto, disminuir la oposición de aquellos con intereses opuestos y conseguir el apoyo de los indiferentes. El análisis de involucrados implica:

- Identificar aquellos que se pudieran beneficiar directa e indirectamente (pueden estar en varios niveles, por ejemplo, local, regional, nacional)
- Investigar sus roles, intereses, poder relativo y capacidad de participación.
- Identificar su posición frente al proyecto y diseñar estrategias.
- Interpretar los resultados del análisis y definir cómo pueden ser incorporados.

### **b) Paso 2: Análisis del problema**

Es necesario identificar el problema que se desea intervenir, así como sus causas y sus efectos. El procedimiento contempla los siguientes pasos:

- Analizar e identificar lo que se considere como problemas principales.
- A partir de una primera “lluvia de ideas” establecer el problema central que afecta a la comunidad, aplicando criterios de prioridad y selectividad.
- Definir los efectos más importantes del problema en cuestión.
- Anotar las causas del problema central detectado.
- Se construye el árbol de problemas. El árbol de problemas da una imagen completa de la situación negativa existente.
- Revisar la validez e integridad del árbol dibujado. Asegurarse que las causas representen causas y los efectos representen efectos, que el problema central este correctamente definido. Comisión Europea. Marzo de 2001, Página 14).



### **c) Paso 3: Análisis de objetivos**

Consiste en convertir los estados negativos del árbol de problemas en soluciones, expresadas en forma de estados positivos. De hecho, todos esos estados positivos son objetivos y se presentan en un diagrama de objetivos en el que se observa la jerarquía de los medios y de los fines.

### **d) Paso 4: Selección de la alternativa óptima**

Consiste en seleccionar una alternativa que se aplicará(n) para alcanzar los objetivos deseados. En el análisis de alternativas conviene determinar los objetivos DENTRO y de los objetivos que quedarán FUERA de la intervención. Este requiere:

- La identificación de las distintas estrategias posibles para alcanzar los objetivos;
- Criterios precisos que permitan elegir las estrategias;
- Selección de la estrategia aplicable a la intervención.

Se selecciona la estrategia, no sólo más factible en términos económicos, técnicos, legales y ambientales, sino también pertinente, eficiente y eficaz; Para ello se realizan diferentes análisis como:

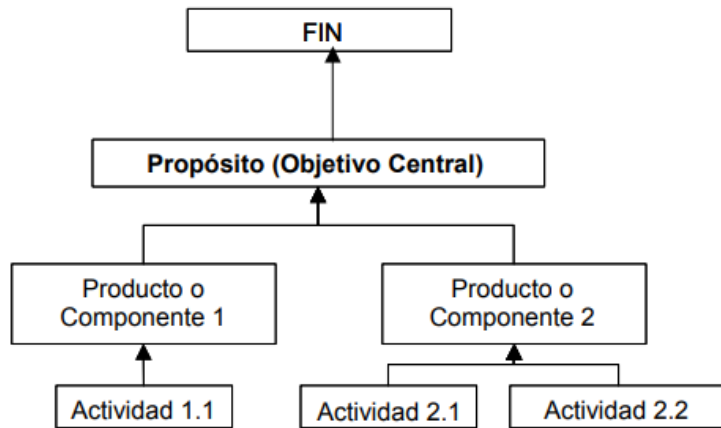
- Diagnóstico de la situación (área de estudio, áreas de influencia, población objetivo, demanda, oferta y déficit).
- Estudio técnico de cada alternativa (tamaño, localización, tecnología).
- Análisis de los costos de las actividades que cada alternativa demanda.
- Análisis de los beneficios.

### **e) Paso 5: Estructura analítica del proyecto**

Entenderemos, entonces, como Estructura Analítica del Proyecto (EAP) a la esquematización del proyecto. Dicho de otra manera, la EAP es un esquema de la alternativa de solución más viable expresada en sus rasgos más generales a la manera de un árbol de objetivos y actividades, que resume la intervención en 4 niveles jerárquicos. La EAP se estructura desde abajo hacia arriba, de igual manera que un árbol, estableciendo una jerarquía vertical



#### Ilustración 4: Estructura analítica del proyecto.



Fuente: Boletín No. 15 del ILPES. Metodología del marco lógico. Octubre, 2004.

#### 5.4.2 Matriz de (planificación) marco lógico

Lo que sigue es pasar de la EAP a una matriz de marco lógico. Este paso enmarca la EAP en una matriz de cuatro por cuatro, que contiene diferentes elementos en orden vertical (filas): Fin, Propósito, Componentes y Actividades, y en sentido horizontal (columnas): Resumen narrativo, Indicadores, Medios de verificación y Supuestos.

##### a) Paso 6: Resumen narrativo de objetivos

Fin: ¿Por qué el proyecto es importante para los beneficiarios y la sociedad?

Propósito: ¿Por qué el proyecto es necesario para los beneficiarios?

Componentes: ¿Qué entregará el proyecto?

Actividades: ¿Qué se hará?

##### b) Paso 7: Indicadores

Indicadores de fin y de propósito, Indicadores de los componentes, Indicadores de actividades estos indicadores presentan información necesaria para determinar el progreso hacia el logro de los objetivos establecidos por el proyecto.



**c) Paso 8: Medios de verificación**

La Matriz de marco lógico indica dónde el ejecutor o el evaluador pueden obtener información acerca de los indicadores. Obliga a los planificadores del proyecto a identificar fuentes existentes de información. No toda la información tiene que ser estadística. Boletín No. 15 del ILPES. Metodología del marco lógico. Octubre, 2004.

**d) Paso 9: Supuestos**

La matriz de marco lógico requiere que el equipo de diseño de proyecto identifique los riesgos en cada etapa. El riesgo se expresa como un supuesto que debe ser cumplido para avanzar.



## V. Diseño metodológico

### 6.1 Tipo de estudio

La Investigación tiene un enfoque cuantitativo, parte de la búsqueda de teorías relacionadas con el tema y su aplicación en un contexto específico, según el nivel de conocimientos, es no experimental, ya que no se manipulan las variables y se presentan tal y como ocurren realizándose un estudio de campo en levantamiento de datos. Según el alcance del estudio se inicia exploratoria en la búsqueda de información relacionada a la temática de estudio, luego se lleva a nivel descriptiva analítica. Según Bernal, (2010). “las principales funciones de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de estudio”, así mismo es de corte transversal, por lo que no se realizó manipulación de las variables y se estableció dentro de un periodo delimitado.

### 6.2 Área de estudio

La investigación se realizó en la Facultad de Ciencia Económicas y Empresariales del complejo campus médico.

### 6.3 Población

Para la realización de dicho estudio se tomó en cuenta como población los jóvenes egresados del 5to año de las distintas carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales para el ciclo académico 2019 pertenecientes a la modalidad regular.

**Tabla 2. Número de egresados en el año 2019 por carrera, modalidad regular.**

<b>Carrera/facultad</b>	<b>Mod.</b>	<b>Año</b>	<b>Cantidad</b>
Gestión de empresa turísticas	REG.	2019	22
Economía	REG.	2019	15
Administración de empresa	REG.	2019	39
Contaduría pública y finanza	REG.	2019	54
Mercadotecnia	REG.	2019	26
<b>Total</b>			<b>156</b>

*Fuente: Registro académico de la facultad de ciencias económicas y empresariales de la UNAN-León*



## 6.4 Muestra

Se utilizó un muestreo probabilístico estratificado, aplicando la fórmula de Fisher y Navarro a la población de 156 egresados de las distintas carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León del ciclo 2019, según registro académico de dicha facultad, determinando una muestra de 111 egresados, así mismo se hizo una fijación proporcional por carrera y se muestreó a estudiantes de forma aleatoria simple.

**Tabla 3. Fijación Porcentual de muestra por carrera**

Carrera/facultad	Mod.	Año	Población	% de muestra
Gestión de empresa turísticas	REG.	2019	22	16
Economía	REG.	2019	15	11
Administración de empresa	REG.	2019	39	28
Contaduría pública y finanzas	REG.	2019	54	38
Mercadotecnia	REG.	2019	26	19
<b>Total</b>			<b>156</b>	<b>111</b>

### Fórmula de Fisher y Navarro:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

N= Tamaño de población (156)

Z= Nivel de confianza= 95%(1.96)

E= Limite de error (5%)

p= Probabilidad de éxito (50%)

q= Probabilidad de Error (50%)

### Cálculo de la muestra total:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (156)}{(156)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$



## **6.5 Fuentes de información**

En este estudio se ha tomado en cuenta los dos tipos de fuentes de información, que permitieron recolectar los datos necesarios en la elaboración del mismo y son; fuentes primarias y fuentes secundarias.

### **6.5.1 Fuentes primarias:**

- Datos proporcionados por registro académico en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León.
- Encuestas realizadas a jóvenes egresados del ciclo académico 2019 modalidad regular de las 5 carreras que componen la oferta académica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

### **6.5.2 Fuentes secundarias:**

- Libros que abordan temas de emprendimiento, consultados en la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UNAN, León.
- Documentos digitales relacionados al tema de estudio como factores ligados al emprendimiento, estudios sobre innovación y adquisición de capital.
- Visitas en sitios web de páginas oficiales que contienen información relacionada al tema de estudio.

## **6.6 Instrumento y procedimiento de recolección de los datos.**

Se ha realizado un trabajo de campo en el que se utilizó la encuesta para la recopilación de la información. El instrumento fue dirigido a los estudiantes egresados de las 5 carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, la cual permitió identificar los principales problemas a los que se enfrentan los egresados para el desarrollo de su idea de negocio, misma que estará estructurada con preguntas abiertas y cerradas, que reúnan la información de interés que se persigue con esta investigación.

## **6.7. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos esta fue procesada y analizada a través de programas informáticos, esto sirvió de insumo para estructurar de Matriz de Marco Lógico de proyectos sociales.



## VI Análisis de los resultados

Para la recolección de información relacionada al tema de estudio se aplicó una encuesta a los egresados de las distintas carreras universitarias ofrecidas por la Facultad de Ciencias Económica y Empresariales de la UNAN-León, analizando los resultados se han encontrado datos relevantes que permitirán el cumplimiento de a los objetivos anteriormente planteados.

A continuación, se presentan de forma detallada los hallazgos con sus respectivos análisis.

### 6.1 Edad de los egresados que han sido encuestados

**Tabla 4: Edad de los egresados**

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18-21	10	9
22-25	82	74
26-29	15	14
29 a mas	4	3
Total	111	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

En la presente tabla se obteniendo como resultado que el 74% de los egresados oscilan en edades de 22 a 25 años, seguido de un 14% con edades de 26 a 29 años, 9% entre 18 a 21 años y un 3% con edades de 29 años a más.

### 6.2 Sexo de los egresados que han sido encuestados

**Tabla 5: Sexo de los egresados**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	60	54
Masculino	51	46
Total	111	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Se obteniendo como resultado que de un cien por ciento de la muestra el 54% son mujeres y el otro 46% son varones.





### 6.3 Carrera de los egresados que han sido encuestados

**Tabla 6: Carrera de los egresados**

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Administración de Empresas	28	25
Economía	11	10
Contaduría Pública y Finanzas	38	34
Mercadotecnia	19	17
Gestión de Empresas Turísticas	16	14
Total	111	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Obtuvimos como resultado que un 34% de los encuestados egresaron de la carrera de Contaduría pública y finanzas, seguido de un 25% egresados en la carrera de administración de empresas, por otro lado, 17% en la carrera de mercadotecnia, 14% en la carrera de Gestión de empresas turísticas y 11% de egresados en la carrera de economía.

### 6.4 ¿Al egresar de la universidad tenía en mente una idea de negocio?

**Tabla 7: Pensamiento emprendedor**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	69	62
No	42	38
Total	111	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

El 62% de egresados dice tener una idea en mente al momento de culminar sus respectivas carreras, el otro 38% afirma no tenerla.

### 6.5 El término emprender, es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, ¿Conocías su significado?

**Tabla 8: Conocimiento de conceptos básicos**



Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	90	81
No	21	19
Total	111	100

Fuente: Campo de estudio

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Se menciona a los egresados el concepto relacionado al termino emprender, haciendo hincapié si era de su conocimiento, teniendo como resultado que el 81% de estos conoce el termino o lo asocia de manera correcta a su significado, en contraste un 19% menciona desconocer el significado de este término.

### 6.6 ¿Te identificas como un emprendedor?

**Tabla 9: Mentalidad emprendedora**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	76	68
No	35	32
Total	111	100

Fuente: Campo de estudio

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Un 68% de la muestra afirma identificarse como emprendedor 32% restante de encuestados se consideran personas no emprendedoras.

### 6.7 ¿Considera que los conocimientos adquiridos en su formación universitaria, fueron los adecuados para emprender una idea de negocio?

**Tabla 10: Conocimientos previos adecuados**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy adecuados	10	9
Adecuados	84	76
Inadecuados	13	12
Muy inadecuados	4	4
Total	111	100

Fuente: Campo de estudio

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Se obtuvo como resultado que el 76% de los encuestados los cataloga como adecuados,



en cambio, un 12% de la muestra afirman que los conocimientos brindados fueron inadecuados.

### 6.8 ¿Haz concretado y puesto en marcha alguna idea de negocios? si tu respuesta es no, pasar a la pregunta n° 13

**Tabla 11: Desarrollo de ideas de negocio**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	47	42
No	64	58
Total	111	100

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Del 100% de egresados que fueron encuestados un 42% de estos afirman haber concretado y puesto en marcha una idea de negocio, en contraste al 58% restante que no posee ningún tipo de emprendimiento.

### 6.9 ¿Mediante que estructura desarrolló su idea de negocio?

**Tabla 12: Estructura empleada por los emprendedores**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Estructura plan de negocio	12	26
Estructura marco lógico	3	6
Estudio técnico	0	0
Experiencia, conocimiento empírico	25	53
Modelo Canvas	3	6
Formulación de proyectos	4	9
Total	47	100

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

La presente tabla consulta a los egresados que afirmaron tener o haber concretado una idea de negocio, bajo que estructura fue desarrollada; siendo la experiencia y conocimiento empírico la opción con mayor resultado (53%), seguida de la estructura plan de negocio (26%), formulación de proyecto (9%), modelo Canvas y estructura marco lógico ambas con un 6%.

### 6.10 ¿Con cuál de los siguientes rubros identificas tu emprendimiento?



**Tabla 13: Rubros bajo los cuales se crearon los emprendimientos**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Producción	8	17
Comercialización	26	55
Servicio	13	28
Total	47	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Los resultados obtenidos muestran que los rubros más destacados son: comercialización y servicio con un 55 y 28% respectivamente mientras que un 17% de los egresados poseen un negocio dedicado a la producción.

### **6.11 ¿Cuánto tiempo ha permanecido en el mercado su emprendimiento desde su constitución?**

**Tabla 14: Duración del negocio en el mercado**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	16	34
2 años	10	21
3 años	9	19
4 años	2	4
Más de cuatro años	10	21
Total	47	100

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Los egresados que poseen un negocio propio, clasificaron que un 34% de los negocios creados permanecieron solamente un año en el mercado, en contraste al 21% que han permanecido ya más de cuatro años operando.

### **6.12 ¿Qué nivel de dificultad enfrente al implementar su idea de negocio?**

**Tabla 15: Nivel de dificultad enfrentado**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy alto	2	4
Alto	12	26
Medio	28	60



Bajo	3	6
Muy bajo	2	4
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Se obtuvo como resultado que el 60% de los mismos afirma haber afrontado un nivel medio de dificultad, 26% un nivel alto, 6% un nivel bajo y por último 4% un nivel muy bajo.

### 6.13 ¿Alguna vez te has planteado ser emprendedor?

Tabla 16: Deseo emprendedor

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	81	73
No	0	0
A veces	30	27
Nunca	0	0
Total	111	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

El 73% de los encuestados afirman haberse planteado ser emprendedor, en cambio el 27% a veces lo consideraron.

### 6.14 ¿Cuáles de las siguientes razones consideras motivos para emprender?

Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo

Tabla 17: Motivos para emprender

Detalle	Frecuencia					Porcentaje					Total
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Independencia financiera	11	5	5	23	67	10	5	5	21	60	111
Falta de oferta laboral	4	10	14	31	52	4	9	13	28	47	111
Realización personal	14	6	16	23	52	13	5	14	21	47	111
Legado	7	12	31	27	34	6	11	28	24	31	111
Flexibilidad horaria	13	10	20	25	43	12	9	18	23	39	111
Crecimiento profesional	8	5	9	20	69	7	5	8	18	62	111

Fuente: Campo de estudio

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M



La presente tabla muestra como resultado; crecimiento profesional con un 62% de aceptación, seguido de independencia financiera con 60%, en un tercer lugar encontramos falta de oferta laboral y realización personal ambas con el 47%, flexibilidad horaria con un 39% y por ultimo legado con un 31%.

**6.15 ¿Cuáles de las siguientes características consideras indispensable en un emprendedor? \*Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo**

**Tabla 18: Características que debe tener un emprendedor**

Detalle	Frecuencia					Porcentaje					Total
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Visión	12	3	5	12	79	11	3	5	11	71	111
Iniciativa	18	4	7	17	65	16	4	6	15	59	111
Innovación	5	10	2	15	79	5	9	2	14	71	111
Liderazgo	6	10	0	20	75	5	9	0	18	68	111
Creatividad	15	4	4	8	80	14	4	4	7	72	111

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M*

La tabla anterior muestra la creatividad como principal característica con un 72% de aceptación, seguido de visión e innovación ambas con un 71%, liderazgo con un 68% y por último la iniciativa con un 59%.

**6.16 ¿Cuáles consideras son los principales obstáculos al momento de emprender?**

**Tabla 19: Principales obstáculos para emprender**

Detalle	Frecuencia	% en base a 111
Ausencia de formación emprendedora en la etapa temprana	35	32
Barreras culturales	21	19
Procrastinar	18	16
Burocracia en trámites administrativos y mercantiles	29	26
Escasas entidades de apoyo	56	50
Falta de financiamiento	80	72
Total		

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*



Teniendo como alternativa elegir más de un ítem, la tabla anterior nos muestra que la falta de financiamiento es la de mayor frecuencia representada con un 72%, seguida de escasas entidades de apoyo con un 50%, ausencia de formación emprendedora en la edad temprana con un 32%; burocracia en trámites administrativos y mercantiles, barreras culturales y procrastinar con un 26, 19 y 16% respectivamente.

### 6.17 ¿Qué tipo de acciones crees son fundamentales para la promoción del emprendedurismo?

**Tabla 20: Acciones que promueven el emprendimiento**

Detalle	Frecuencia	% en base a 111
Creación de programas por parte del gobierno	33	30
Inclusión de herramientas emprendedoras en el sistema educativo	50	45
Creación de ferias promocionales para empresas en etapa temprana	50	45
Creación de ONGS que brinden información, seguimiento y capacitación para nuevos emprendimientos	32	29
Bancos de capital semilla	26	23
Nuevas opciones de financiamiento	75	68
Total		

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Teniendo como alternativa elegir más de un ítem, se obtuvo como respuesta de mayor frecuencia nuevas opciones de financiamiento con un 68%, seguido de Inclusión de herramientas emprendedoras en el sistema educativo y Creación de ferias promocionales para empresas en etapa temprana ambas con un 45%, Creación de programas por parte del gobierno con el 30%, finalizando con la creación de ONG y bancos de capital semilla con un 29 y 23% respectivamente.

### 6.18 ¿Conoces algún programa o empresa que brinde financiamiento a emprendimientos?

**Tabla 21: Empresas que brindan financiamiento según los egresados**



Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	75	68
León 200 IMF	3	3
La Fabrica Coworking	3	3
Nica vida	3	3
MEFCCA	5	5
Promujer	11	10
Financiera FAMA	5	5
Usura cero	6	5
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

El 68% de los encuestados desconocían de alguna entidad o programa que brindara este tipo de servicio en contraste al 32% que afirman conocer algún programa o empresa siendo mayormente mencionados promujer con un 10%, seguido de FAMA y el programa usura cero ambos con un 5%.

### 6.19 ¿Cuáles crees son las mejores opciones para financiar un emprendimiento?

**Tabla 22: Mejores opciones para financiar un proyecto**

Detalle	Frecuencia	% en base a 111
Préstamo bancario	34	31
Subvenciones gubernamentales	23	21
Préstamo a microfinancieras	33	30
Inversionistas	52	47
Crowdfunding	28	25
<b>Total</b>		

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Siendo inversionistas con un 47%, seguido de préstamos a microfinancieras con un 30% y préstamos bancarios con 31%, por otra parte, crowdfunding y Subvenciones gubernamentales con 25 y 21% respectivamente.

### 6.20 ¿Has escuchado sobre la gestión de financiamiento?

**Tabla 23: Conocimiento sobre gestión de financiamiento**





Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	66	59
No	45	41
Total	111	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

El 59% afirmo conocer dicha acción en contraste con el 41% de encuestados que la desconocen.

### 6.21 La acción de búsqueda y administración de fondos con fines de rendimiento se conoce como gestión de financiamiento. ¿Conoces alguna gestora de financiamiento en nuestro país?

**Tabla 24: Gestora de fondos en nuestro país , según egresados**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
No conozco	103	92
Financiera FAMA	2	2
La Fabrica Coworking	2	2
Promujer	4	4
Total	111	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

Se obtuvo como resultado que el 93% desconoce de alguna entidad que lo haga, mientras el 7% restante afirma conocerlas mencionando con mayor frecuencia promujer con un 4%, FAMA y la fábrica coworking ambas con un 2%.

### 6.22 ¿Crees propicia la creación de un proyecto social para la gestión de financiamiento?

**Tabla 25: Aceptación del proyecto**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	90	81
No	21	19
Total	111	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

El 81% de los encuestados opinan propicia su creación mientras el 19% restante no.



**6.23 De los siguientes mecanismos de acción ¿cuáles crees son de mayor provecho para concretar y desarrollar un emprendimiento? Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo**

**Tabla 26: Mecanismo de acción**

Detalle	Frecuencia					Porcentaje					Total
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Capacitación en estructurar planes de negocio	10	10	5	34	52	9	9	5	31	47	111
Asesoramiento financiero	10	4	6	18	73	9	4	5	16	66	111
Asesoramiento legal	6	12	5	26	62	5	11	5	23	56	111
Creación y fomento de espacios Coworking	3	20	16	32	40	3	18	14	29	36	111
Gestión de financiamiento	10	10	5	20	66	9	9	5	18	59	111

*Fuente: Campo de estudio*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Obteniendo como resultado; el asesoramiento financiero como principal con un 66% de aceptación, seguido de la gestión de financiamiento con un 59%, asesoramiento legal con un 56%, capacitación en estructurar planes de negocio con 47% y por último Creación y fomento de espacios Coworking con un 39%.

**6.24 ¿Aplicarías para ser parte de un proyecto de tal envergadura?**

**Tabla 27: Participación en el proyecto**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	87	78
No	24	22
Total	111	100

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

El 78 % de estos aceptan dicha participación, por el contrario, un 22% afirman no estar interesados en formar parte del mismo.



En el análisis de los datos se obtuvo como resultado que de un total de 111 encuestados un grupo representativo del 81% se consideran personas emprendedoras, de hecho el 62% de los egresados poseen en mente una idea de negocio, pero a pesar de los resultados expuestos anteriormente por razones como la falta de financiamiento, siendo esta la de mayor frecuencia, escasas entidades de apoyo, ausencia de formación emprendedora y burocracia en términos administrativos solamente el 42% de los egresados ha logrado concretar una idea de negocio especificando un nivel medio de dificultad enfrentado.

Hoy en día la falta de empleo es un tema de alarde, podemos observar que cubrir las necesidades básicas se agrava por falta de una fuente de empleo del jefe del hogar o de algún otro miembro de la familia; es por eso que muchos egresados toman como alternativa el hecho de emprender en ideas propias y convertirse así en su propio jefe. Por otra parte, cabe mencionar que el crecimiento profesional y la independencia financiera son los principales motivos por los cuales los encuestados toman la decisión de emprender, además recalcan que la creatividad debe ser parte de los atributos de un emprendedor seguido de la visión e innovación sin dejar por fuera el liderazgo.

La falta de apoyo al emprendimiento es un tema a tratar con agilidad para que el emprendedor sea capaz de desarrollar sus ideas, resultando en mayor competitividad y permanencia sostenible en el mercado, por último un dato no menos alarmante es que en su gran mayoría los encuestados no conocen algún organismo que se dedique directamente al apoyo de los nuevos emprendedores, por tanto, estos consideran propicia la creación de un proyecto que beneficie a este sector de la economía.

***A partir de los datos obtenidos y basándonos en la fuente de información proporcionada por el manual de la CEPAL se ha desarrollado la Metodología de Enfoque de Marco Lógico para la construcción de un proyecto Social que apoye la gestión de financiamiento.***

La poca oferta laboral ha provocado un evidente incremento en la creación de nuevos emprendimientos como solución a la falta de trabajo y superación personal.



Para intentar comprender las causas que han motivado el auge de esta conducta se aplicó un instrumento de recolección de datos a los jóvenes egresados en el año 2019 de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León, del cual se ha constatado que del 100% de encuestados el 62% de estos egreso con una idea de negocio en mente, motivados por un crecimiento profesional, independencia financiera y la falta de oferta laboral, a pesar de que el 76% de egresados menciona que los conocimientos proporcionados por su carrera fueron adecuados para una óptima formación solamente el 42% logro concretar y poner en marcha su emprendimiento.

En otro orden se observa que la mayoría de los jóvenes que emprenden enfrentan una serie de problemas que les dificultan su objetivo final. Los resultados del análisis nos muestran como problema principal la falta de financiamiento lo cual provoca una serie de conflictos que llevan al fracaso de los emprendimientos, como son la poca permanencia en el mercado, nulas oportunidades de tecnificación y mejora en los productos, además muchos egresados apenas tienen información sobre organismo que faciliten un apoyo económico y los más conocidos presentan una serie de requisitos que en ocasiones no son alcanzados por los emprendedores.

Por último, debe señalarse que la ausencia de organismos capaces de crear nuevas opciones de financiamiento dificulta que se puedan llevar a cabo muchas ideas de negocios emprendedoras e innovadoras.

Por lo cual se plante realizar lo siguiente:

- Un análisis de los distintos agentes grupos y sectores implicados en el problema.
- Un análisis de los problemas identificados, determinando sus causas y sus efectos.
- Análisis de los objetivos de desarrollo.
- Análisis de las distintas alternativas o posibles intervenciones.
- El diseño de una intervención de desarrollo propuesta a través de la formulación de una matriz de planificación de proyecto.

### **7.1 Análisis de participantes**

Se logra, por una parte, identificar a todos los individuos grupos y organizaciones que afectan o son afectados por los problemas considerados, obteniendo como beneficiarios



a los egresados de la facultad de Ciencia Económica y Empresariales, a los cuales están dirigidas las soluciones potenciales.

Por otra parte, el análisis de los participantes pretende discernir tanto sus intereses como la posibilidad de que afecten la viabilidad del proyecto, lo que incluye la investigación e interpretación de sus necesidades, expectativas e intereses.

**Tabla 28: Análisis de participantes**

<b>Beneficiarios directos</b>	<b>Beneficiarios indirectos</b>	<b>Excluidos/Neutrales</b>	<b>Perjudicados/Oponentes potenciales</b>
➤ Egresados de la facultad de Ciencia Económica y Empresariales.	➤ Familiares de los egresados ➤ Personas desempleadas	➤ Propietarios de emprendimientos ya establecidos en el mercado.	➤ Empresas microfinancieras

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

## 7.2 Análisis de problemas

Al finalizar el análisis de los datos proporcionados por el instrumento de recolección aplicado a los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, se logró determinar los principales problemas que han afectado el desarrollo del emprendimiento en los egresados.

Tomando en consideración las respuestas proporcionadas por los egresados se identifica que el problema que más aqueja a los emprendedores es la falta de financiamiento representado con el 80% de las repuestas.

A partir de esta elección se establecen las principales causas inmediatas del problema central (Escasa gestión de financiamiento para emprendimientos). (1) Baja participación de instituciones sin fines de lucro que apoyen el emprendimiento, (2) programas estatales con baja absorción para emprendimientos, (3) informalidad del sector emprendedor, y (4) estrecho portafolio en servicio de crédito.

Seguidamente se identifican las causas secundarias que tienen como efecto las causas primarias ya mencionadas. Empezando con el numero uno se identifica como causa de este (5) la disminución de las donaciones internas y externas, similarmente respecto al número dos se encuentra (6) la baja partida presupuestaria, por otra parte, (7) empresas



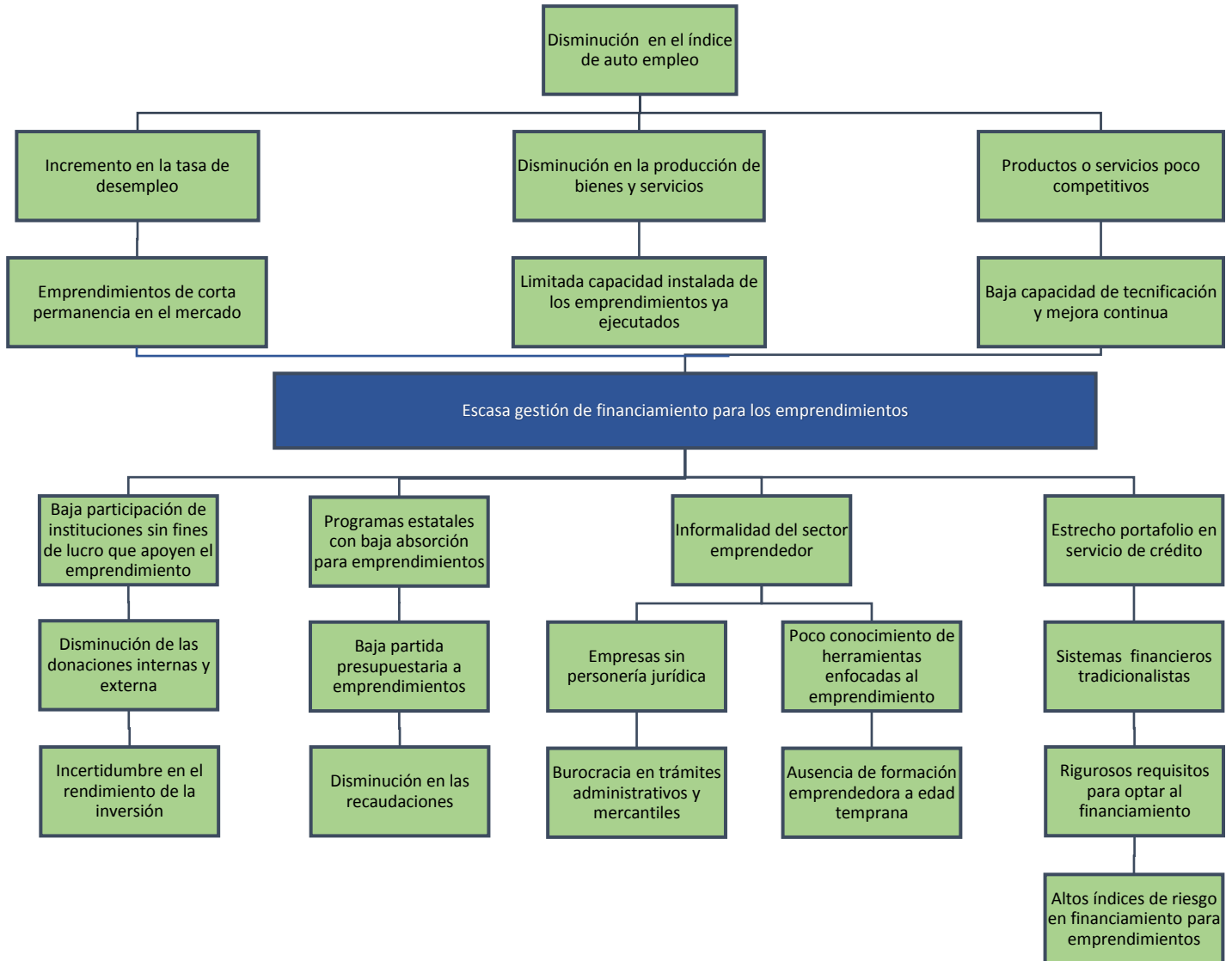
sin personería jurídica y (8) poco conocimiento de herramientas enfocadas al emprendimiento pertenece al problema tres, finalizando con (9) sistemas financieros tradicionalistas siendo causa del problema cuatro.

En cuanto a las causas terciarias la disminución de las donaciones es causada por la (10) incertidumbre en el rendimiento de la inversión, (11) la recaudación poco abundante causa una baja partida presupuestaria, en otro orden (12) la burocracia en tramites mercantiles y (13) la ausencia de formación emprendedora son causas de los problemas siete y ocho respectivamente, (14) los altos índices de riesgo en el financiamiento para emprendimientos conlleva a crear una serie de requisitos complejos para optar al financiamiento encausando así al problema siete.

El siguiente paso es analizar los efectos primarios. Se identifican tres (1) Emprendimientos de corta permanencia en el mercado, (2) Limitada capacidad instalada de los emprendimientos ya ejecutados, (3) Baja capacidad de tecnificación y mejora continua. Continuando con los efectos secundarios como consecuencia de los ya mencionados, el incremento en la tasa de desempleo, Disminución en la producción de bienes y servicios, por último, productos o servicios poco competitivos corresponden a los efectos uno, dos y tres respectivamente. Todos los efectos secundarios a su vez realizan una disminución en el índice de auto empleo.



Ilustración 5: Árbol de problemas



Fuente: Estudio de campo  
Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



### 7.3 Análisis de objetivos

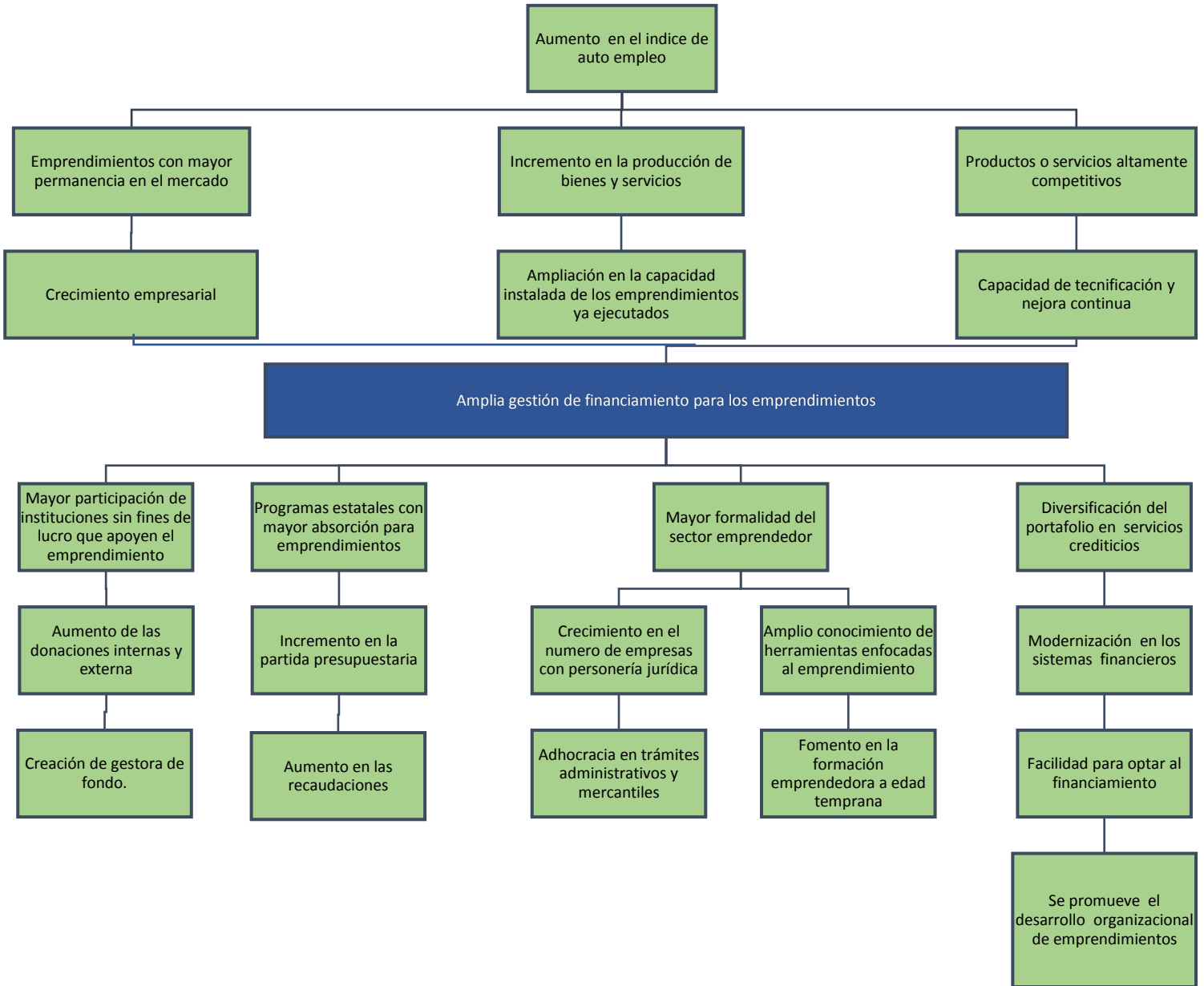
Este análisis consiste en elaborar el árbol de objetivos a partir del árbol de problemas anteriormente identificado, cambiándose las dificultades del árbol anterior por soluciones, se realizan cambios necesarios, agregando o removiendo nodos del árbol para que las relaciones de causalidad tengan sentido.

Tomando en consideración el párrafo anterior podemos afirmar que una amplia gestión de financiamiento para los emprendimientos como solución al problema central no solamente consiste en (1) Mayor participación de instituciones sin fines de lucro que apoyen el emprendimiento, (2) programas estatales con mayor absorción para emprendimientos, (3) mayor formalidad del sector emprendedor, (4) diversificación del portafolio en servicios crediticios, (4) sino en (5) aumentar las donaciones internas y externa, (6) incrementar la partida presupuestaria, (7) crecimiento en el número de empresas con personería jurídica, (8) amplio conocimiento de herramientas enfocadas al emprendimiento, (9) modernización en los sistemas financieros, a su vez es factible la (10) creación de gestoras de fondos para financiar emprendimientos, (11) el aumento en las recaudaciones, (12) adhocracia en trámites administrativos y mercantiles, (13) fomento en la formación emprendedora a edad temprana, (14) facilidad para optar al financiamiento y (15) disminución de los índice de riesgo en financiamiento a emprendimientos, por otra parte, estas soluciones nos permitirán obtener mejores resultados como son: (1) emprendimientos con mayor permanencia en el mercado, a su vez estos logren una (2) ampliación en la capacidad instalada, o bien (3) capacidad de tecnificación y mejora continua, teniendo como efecto (4) disminución en la tasa de desempleo, (5) incremento en la producción de bienes y servicios y (6) productos altamente competitivos concluyendo con un notable (7) aumento en el índice de auto empleo.





### Ilustración 6: Árbol de objetivos



Fuente: Estudio de campo  
Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



## 7.4 Árbol de alternativa

Partiendo del árbol de objetivos se identificaron tres alternativas que pueden ser clasificadas como simples, ya que, se visualiza un sendero, iniciando de una raíz que no es efecto de otros medios, pasa por la resolución al problema central (tronco) y termina en una solución que no es medio de otros efectos (hoja), estas alternativas consisten en conjuntos articulados de medios y fines que serán llevados a cabo para resolver dicho problema.

Para identificar las alternativas se tomaron en consideración una serie de preguntas que facilitaron su hallazgo como, por ejemplo, ¿Qué alternativas serían más factibles para lograr los resultados deseados? y ¿Cómo se verán afectados por las alternativas consideradas los participantes potenciales?, todo con el propósito de encontrar opciones viables y elegir la que tiene mayor probabilidad de generar los resultados deseados y promover la sostenibilidad de los beneficios esperados.

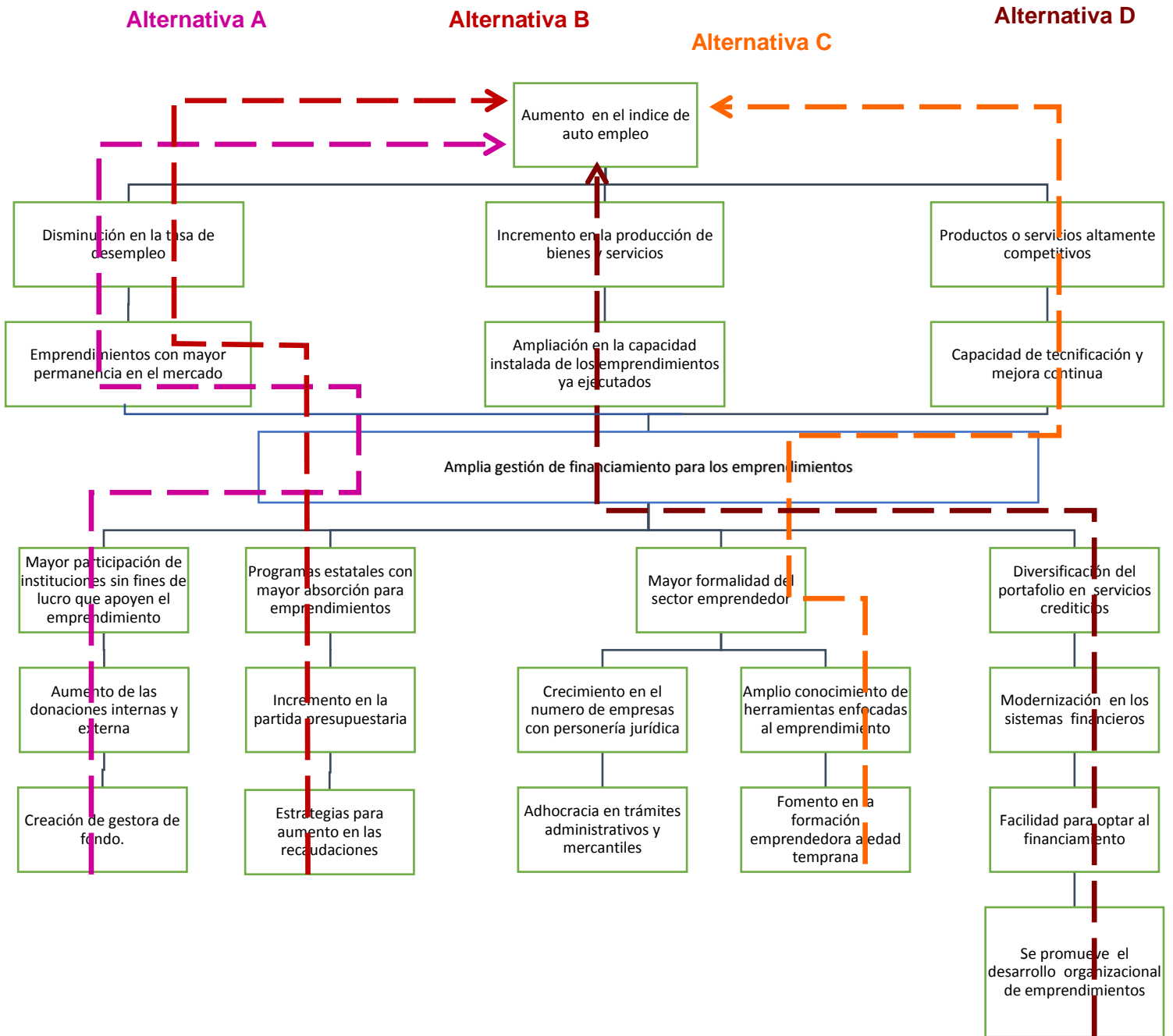
Las alternativas a considerar son las siguientes:

- Alternativa “A”: Creación de gestora de fondos.
- Alternativa “B”: Estrategias de aumento en las recaudaciones.
- Alternativa “C”: Formación emprendedora a edad temprana.
- Alternativa “D”: Promoción en el desarrollo organizacional de los emprendimientos.

Al considerarse un caso de tres alternativas viables: A, B, C, D. Para compararlas y elegir una de ellas, primero se identifican cuatro criterios deseables, i) beneficios económicos para la población objetivo, ii) impacto ambiental positivo; iii) bajo costo de la alternativa, iv) desarrollo organizacional y v) factibilidad de implementación. En segundo lugar, se definen valores relativos (ponderadores) para los cuatro criterios, respectivamente: 0,35; 0,2; 0,15; 0,15 y 0,15 (cuya suma es 1). Tercero, se definen los valores que pueden tomar los criterios, 3 = alto, 2 = mediano, 1 = bajo y 0 = nulo. En cuarto lugar, se calcula un puntaje para cada alternativa, este se obtiene: 1) multiplicando el ponderador de cada criterio por el respectivo valor de la alternativa en dicho criterio y 2) sumando todos los respectivos productos, el puntaje final, se utiliza para jerarquizar con respecto a las demás alternativas. En este caso y según los procedimientos realizados la alternativa “óptima”, surge de la combinación de la alternativa A + C.



### Ilustración 7: Árbol de alternativas



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



**Tabla 29: Comparación de alternativas**

Ponderadores (%)	35	20	15	15	15	
<b>Criterios</b>	Beneficios económicos para la población objetivo	*Bajo Costo	Impacto social positivo	Desarrollo organizacional	Factibilidad de implementación	Puntaje de la Alternativa
<b>Alternativas</b>						
Creación de gestora de fondos.	3	2	3	2	3	2.65
Aumento en las recaudaciones	2	2	2	2	1	1.85
Formación emprendedora a edad temprana.	1	2	3	3	2	1.95
Promoción en el desarrollo organizacional de los emprendimientos.	1	2	1	3	2	1.25

\*En el caso del criterio "bajo costo", cuanto menor sea el costo de una alternativa, mayor es su valor. Rango de Valores de las alternativas: 3 = alto, 2 = medio, 1 = bajo y 0 = nulo.

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*

Para elegir la alternativa que genere los mayores beneficios con respecto al costo incurrido, se realizó la comparación de alternativas obtenidas en el árbol de objetivos mediante el análisis de costo beneficio buscando cuantificar la rentabilidad social del proyecto basado en criterios como beneficios económicos a la población objetivo, bajo costo, Impacto social positivo, desarrollo organizacional y factibilidad de implementación, posteriormente se establecieron ponderados por cada criterio y se definieron los valores para estos, asignando determinado puntaje tomando en cuenta aspectos institucionales, sociales y económicos.



De acuerdo a la tabla 29 las alternativas con mayor posibilidad de generar beneficios en relación con su costo son la **alternativa A**, *Creación de gestora de fondos* permitiendo mayores oportunidades de acceso a financiamiento para emprendimientos, así como crear relaciones estratégicas con posibles inversionistas u ONG de esta manera se aportan beneficios económicos a la población objetivo resultando a su vez en impacto social positivo, Por otro lado la alternativa C formación emprendedora a edad temprana brinda oportunidades para el desarrollo organizacional al ser ejecutada los jóvenes emprendedores tendrán acceso a herramientas enfocadas al emprendimiento, la combinación de ambas alternativas deja como resultado la estrategia de intervención por parte del proyecto.



Tabla 30: Matriz de Marco lógico

	Descripción del proyecto	Indicadores objetivamente verificables	Medios de verificación	Supuestos (factores Externos)
<b>Objetivo General</b>	Contribuir al aumento en el índice de empleo y autoempleo de los egresados de la facultad C.C E.E Y E.E UNAN-León	Un 10% de los beneficiados del proyecto sea generador de empleo o cuente con uno.	Informe de avance y final del proyecto. Evaluación final interna	
<b>Objetivo específico</b>	Capacitar a emprendedores para mejorar la administración en los negocios que les permita permanencia en el mercado.	Un 5% de los egresados ponga en marcha sus emprendimientos logrando más de un año de permanencia en el mercado.	Realización de encuesta 1 años después de ejecutar el proyecto	La situación económica se mantienen estable
	1.1 Ampliación en la gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados en la Facultad de CC.EE y EE UNAN-León	Al menos 15 mil dólares gestionados el primer año para el financiamiento a los emprendimientos de egresados en la facultad	Informes de avance y final del proyecto. Registro de los emprendimientos	Existen fondeadores apoyando la iniciativa del proyecto



Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León.

		de CC EE y EE otorgando un máximo de 3 mil dólares por emprendimiento.	beneficiados con financiamiento	Existen emprendimientos en marcha produciendo bienes o servicios.
	1.2 Nuevos y existentes emprendimientos de los egresados de la Facultad de CC EE y EE con elevada capacidad de permanencia en el mercado.	Emprendimientos beneficiados, con Permanencia de más de 1 año en mercados competitivos	Informes de avance y final del proyecto.  Registro de los emprendimientos beneficiados con financiamiento	
	1.3 Emprendimientos de los egresados de la Facultad de CC EE y EE con mayores oportunidades de tecnificación enfocada en la mejora continua	Acceso al menos del 30% en maquinaria y equipo para la producción de bienes y servicios por parte de los emprendimientos beneficiados con financiamiento	Informes de avance y final del proyecto.  Registro de los emprendimientos beneficiados con financiamiento	



			Evaluación a los emprendimientos		
			Medios		Costes
<b>Actividades</b>	1.1 Creación de Gestora de fondos para emprendimientos de los egresados en la facultad de CC EE y EE de la UNAN-León.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personal</li> <li>➤ Servicios básicos</li> </ul>	<p>C\$135,840.00</p> <p>C\$12,000.00</p>	Se cuenta con donaciones internas o externas para dar inicio al proyecto	
	1.2 Diseñar página web para la recaudación de fondos mediante crowdfunding Y alianzas con ONG.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Material de limpieza</li> <li>➤ Mobiliario y equipo de oficina</li> </ul>	<p>C\$2,268.00</p> <p>C\$11,988.00</p>		
	1.3 Brindar servicio de asesoramiento personalizado a empresas existentes en temas financieros en pro de la toma de decisiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Equipo rodante</li> <li>➤ Estudio e investigación</li> </ul>	<p>C\$132,000.00</p> <p>C\$800.00</p>		Se cuenta con fondos percibidos mediante la plataforma web y prestaciones del servicio de asesoramiento
	1.4 Seleccionar emprendimientos de egresados como potenciales beneficiarios de la gestora	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diferidos</li> <li>➤ <b>Total de Costos</b></li> </ul>	<p>C\$10,440.00</p> <hr/> <p><b>C\$305,336.00</b></p>		





Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León.

	2.1 Realizar ferias promoviendo el desarrollo organizacional para los emprendimientos de los egresados en las distintas carreras de la facultad de CC EE Y EE de la UNAN-León	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Personal C\$84,900.00</li><li>➤ Servicios básicos C\$7,500.00</li><li>➤ Material de limpieza C\$1,417.50</li></ul>		Se cuenta con el apoyo y permisos por parte de la facultad de CC EE y EE de la UNAN- León para llevar a cabo las diferentes ferias, Talleres y capacitaciones.
	2.2 Desarrollar talleres dirigidos a estudiantes y egresados de la facultad de CC EE Y EE fomentando el uso de herramientas enfocadas al emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Mobiliario y equipo de oficina C\$7,492.50</li><li>➤ Equipo rodante C\$82,500.00</li><li>➤ Estudio e investigación C\$500.00</li><li>➤ Material didáctico para ferias C\$6,000.00</li><li>➤ Material didáctico para formación C\$1,920.00</li></ul>		



		➤ Diferidos	C\$6,525.00	
		<b>Total de Costos</b>	<b>C\$198,755.00</b>	
	3.1 Brindar capacitaciones en temas financieros y administrativos en pro de la toma de decisiones estratégicas para empresas en star up.	➤ Personal	C\$118,860.00	
		➤ Servicios básicos	C\$10,500.00	
		➤ Material de limpieza	C\$1,984.50	
	3.2 Proveer asistencia técnica orientada al marco legal y financiero en la constitución de nuevas empresas	➤ Mobiliario y equipo de oficina	C\$10,489.50	
		➤ Equipo rodante	C\$115,500.00	
		➤ Estudio e investigación	C\$700.00	
		➤ Diferidos	C\$9,135.00	
		➤ <b>Total de Costos</b>	<b>C\$267,169.00</b>	

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



## 7.6 Presupuesto

El plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas; se presenta una previsión generalmente anual de los ingresos y gastos relativos a una determinada actividad del proyecto.

Para la puesta en marcha del proyecto, tomando en consideración las necesidades identificadas y las actividades a realizar.

**Tabla 31: Resumen del presupuesto**

<b>Inversión Inicial</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo Total C\$</b>	<b>Costo total \$</b>
Recursos humanos	C\$ 339,600.00	\$ 9,702.86
Servicios básicos	C\$ 30,000.00	\$ 857.14
Material de limpieza	C\$ 5,670.00	\$ 162.00
Mob y equipo de oficina	C\$ 37,890.00	\$ 1,082.57
Equipo rodante	C\$ 330,000.00	\$ 9,428.57
Estudio e investigaciones	C\$ 2,000.00	\$ 57.14
Diferidos	C\$ 26,100.00	\$ 4,174.29
<b>Inversión inicial</b>	<b>C\$ 771,260.00</b>	<b>\$ 25,464.57</b>

*Fuente: Estudio de campo*

*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*



Tabla 32: Presupuesto

Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados en la Facultad de CC.EE Y EE UNAN-León								
Inversión inicial								
	TCO	35						
Descripción	Cant	Und	Cant	Und	Costo unitario C\$	Costo Total C\$	Costo Unitario \$	Costo Total \$
<b>1.1 Recursos Humanos</b>						<b>C\$339,600.00</b>		<b>C\$ 9,702.86</b>
1.1.1 Personal Técnico								
Coordinador/a del proyecto	1	persona	6	meses	C\$ 10,000.00	C\$ 60,000.00	C\$ 285.71	C\$ 1,714.29
Capacitadores	3	persona	6	meses	C\$ 7,200.00	C\$129,600.00	C\$ 205.71	C\$ 3,702.86
Informática	1	persona	6	meses	C\$ 6,000.00	C\$ 36,000.00	C\$ 171.43	C\$ 1,028.57
1.1.2 Personal de apoyo								
Auxiliar administrativo	1	persona	6	meses	C\$ 5,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 142.86	C\$ 857.14
Chofer	1	persona	6	meses	C\$ 5,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 142.86	C\$ 857.14
Personal de limpieza	1	persona	6	meses	C\$ 5,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 142.86	C\$ 857.14
Voluntariado	2	persona	6	meses	C\$ 2,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 57.14	C\$ 685.71
<b>1.2 Servicios básicos</b>						<b>C\$ 30,000.00</b>		<b>C\$ 857.14</b>
Alquiler de oficina	1	unidades	6	meses	C\$ 3,500.00	C\$ 21,000.00	C\$ 100.00	C\$ 600.00
Luz	1	unidades	6	meses	C\$ 300.00	C\$ 1,800.00	C\$ 8.57	C\$ 51.43
Agua	1	unidades	6	meses	C\$ 150.00	C\$ 900.00	C\$ 4.29	C\$ 25.71
Comunicación (teléfono, internet)	1	unidades	6	meses	C\$ 1,050.00	C\$ 6,300.00	C\$ 30.00	C\$ 180.00
<b>1.3 Material de limpieza</b>						<b>C\$ 5,670.00</b>		<b>C\$ 162.00</b>
Desinfectante (Galón)	1	unidades	6	meses	C\$ 250.00	C\$ 1,500.00	C\$ 7.14	C\$ 42.86
Jabón (Galón)	1	unidades	6	meses	C\$ 200.00	C\$ 1,200.00	C\$ 5.71	C\$ 34.29



Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León.

Mascarilla (Caja)	1	unidades	6	meses	C\$ 200.00	C\$ 1,200.00	C\$ 5.71	C\$ 34.29
Alcohol (Galón)	1	unidades	6	meses	C\$ 240.00	C\$ 1,440.00	C\$ 6.86	C\$ 41.14
Escoba	1	unidades			C\$ 80.00	C\$ 80.00	C\$ 2.29	C\$ 2.29
Lampazo	1	unidades			C\$ 150.00	C\$ 150.00	C\$ 4.29	C\$ 4.29
Pala	1	unidades			C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 2.86	C\$ 2.86
<b>1.4 Mobiliario y Equipo de oficina</b>						<b>C\$ 37,890.00</b>		<b>C\$ 1,082.57</b>
Computador	2	unidades			C\$ 10,000.00	C\$ 20,000.00	C\$ 285.71	C\$ 571.43
Data Show	2	unidades			C\$ 3,800.00	C\$ 7,600.00	C\$ 108.57	C\$ 217.14
Impresora	1	unidades			C\$ 1,900.00	C\$ 1,900.00	C\$ 54.29	C\$ 54.29
Engrapadora	1	unidades			C\$ 50.00	C\$ 50.00	C\$ 1.43	C\$ 1.43
Lapiceros Caja	1	unidades			C\$ 40.00	C\$ 40.00	C\$ 1.14	C\$ 1.14
Resma de papel Carta	1	unidades			C\$ 200.00	C\$ 200.00	C\$ 5.71	C\$ 5.71
Sellador	2	unidades			C\$ 30.00	C\$ 60.00	C\$ 0.86	C\$ 1.71
Tijeras	1	unidades			C\$ 20.00	C\$ 20.00	C\$ 0.57	C\$ 0.57
Cajas de Grapas estándar	1	unidades			C\$ 100.00	C\$ 100.00	C\$ 2.86	C\$ 2.86
Material didáctico para formación	40	Kits			C\$ 48.00	C\$ 1,920.00	C\$ 1.37	C\$ 54.86
Materiales didáctico para ferias	3	encuentros			C\$ 2,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 57.14	C\$ 171.43
<b>1.5 Equipo rodante</b>						<b>C\$330,000.00</b>		<b>C\$ 9,428.57</b>
Compra de vehículo	1	unidades			C\$300,000.00	C\$300,000.00	C\$8,571.43	C\$ 8,571.43
Funcionamiento y mantenimiento de vehículo	1	unidades	6	meses	C\$ 5,000.00	C\$ 30,000.00	C\$ 142.86	C\$ 857.14
<b>1.6 Estudios e investigaciones</b>						<b>C\$ 2,000.00</b>		<b>C\$ 57.14</b>
Evaluación interna	1	unidad			C\$ 2,000.00	C\$ 2,000.00	C\$ 57.14	C\$ 57.14



Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNAN-León.

<b>1.7 Diferidos</b>						<b>C\$ 26,100.00</b>		<b>C\$ 4,174.29</b>
Gasto de constitución					C\$ 2,100.00	C\$ 2,100.00	C\$ 60.00	C\$ 60.00
Publicidad			6	meses	C\$ 3,000.00	C\$ 18,000.00	C\$ 514.29	C\$ 3,085.71
Imprevistos			6	meses	C\$ 1,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 171.43	C\$ 1,028.57
<b>TOTAL DE INVERSION INICIAL</b>						<b>C\$771,260.00</b>		<b>C\$25,464.57</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



## VIII Conclusiones

La propuesta de proyecto social para la gestión de emprendimientos a egresados en la facultad de CC EE y EE fue desarrollada mediante la metodología de marco lógico, sustentada a través de la recolección y análisis de datos, además de la observación directa en el sujeto de estudio, evaluando las alternativas más viables en cuanto a beneficios económicos para la población objetivo, bajo costo, impacto social positivo, desarrollo organizacional, así como factibilidad de implementación.

Identificamos como beneficiarios directos a los Egresados de la facultad de Ciencias Económica y Empresariales, en este mismo sentido los familiares de egresados y personas desempleadas son beneficiarios indirectos del proyecto, mientras que propietarios de emprendimientos ya establecidos en el mercado estarían excluidos del mismo y como principales detractores u oponentes se encuentran las empresas microfinancieras o prestadoras de servicios crediticios, estos últimos se verían afectados ya que el proyecto satisface un porcentaje de la demanda en el nicho de mercado.

Las principales problemáticas que enfrentan los egresados de la facultad de CC EE y EE de la unan- León al momento de emprender son la falta de financiamiento seguido de las escasas entidades de apoyo. Por otra parte, basándonos en la estructura de marco lógico podemos afirmar que existe una escasa gestión de financiamiento ahondada en causales como altos índices de riesgo en financiamiento a emprendimientos.

La informalidad del sector emprendedor se asocia a la burocracia en trámites administrativos y mercantiles traduciéndolo en emprendimientos que no pueden adquirir personería jurídica por ende no son sujetos de financiamiento, en un sistema financiero tradicionalista con amplios y rigurosos requisitos y un estrecho portafolio en servicios crediticios, además la ausencia de formación emprendedora en edad temprana deja a los egresados desprovistos de herramientas que faciliten la gestión de sus ideas de negocio.

Existe una baja participación de instituciones sin fines de lucro que apoyen los emprendimientos debido a la incertidumbre en el rendimiento de la inversión asociado al clima internacional de crisis que provoca la disminución en donaciones internas y



externas, a pesar de las crisis económicas y disminución en las recaudaciones existen iniciativas estatales para promover los emprendimientos, a través del Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA) y el Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología (CONICYT).

Basándonos en el análisis y procesamiento de datos, así como el planteamiento de alternativas en la estructura de marco lógico haciendo uso de la selección ponderada, la creación de una gestora de fondos es una alternativa viable que hace frente a la problemática de los egresados en la facultad de CC EE y EE canalizando donaciones internas y externas o posibles fondeadores, promoviendo una mayor participación de instituciones sin fines de lucro que apoyen el emprendimiento además de brindar capacitaciones en temas financieros y administrativos en pro de la toma de decisiones estratégicas para empresas en star up, Impartir talleres extracurriculares dirigidos a estudiantes y egresados fomentando el uso de herramientas enfocadas al emprendimiento así como proveer asistencia técnica orientada al marco legal y financiero en la constitución de nuevas empresas.





## VI. Bibliografía

Aldunate, E., & Cordoba, J. (2011). Formulación de programa con la metodología de marco lógico. CEPAL.

Arce Serrano, J. C. (2015). Crowdfunding: financiación colectiva como alternativa en Costa Rica de capital de emprendimiento para el programa UNA-emprendedores. Heredia .

Cerda Urbina, G. M. (2017). Análisis del comportamiento del emprendimiento y su importancia para el desarrollo socioeconómico de Nicaragua . Managua .

Cifuentes Neira , F. E., Henao Camargo , D., & Rincon Cespedes , A. (2017). Fundación de emprendimiento para el desarrollo empresarial de la ciudad de Tunja. Bogotá .

Gonzales Combita, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Bogotá: Doctoral Dissertation Universidad Nacional de Colombia.

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). Metodología de la investigación (6ta ed.). México: Mc Graw Hill.

Longenecker , J. (2012). Administración de pequeñas empresas: lanzamiento y crecimiento de iniciativa de emprendimiento . Cengage Learning Editores .

Mankiw, G. (2012). Principios de economía (6ta ed.). México D.F: Cengage Learning Editores.

Martinez , Y., Moreno, & Somarriba. (2018). Factores del emprendimiento universitario de la facultad de ciencias económica y empresariales de la UNAN-León en el periodo comprendido de junio a diciembre del 2018. León.

Mendoza, Mercado, & Morales. (2014). Análisis de las actividades hacia el emprendimiento de acuerdo a la percepción de las empresas contribuyentes por el sector económico del municipio de León, 2013-2014. León .



Salvatierra Suárez, G. A. (2018). Fortalecimiento del emprendimiento en estudiantes universitarios a través de la creación de un centro de emprendimiento en la facultad de ciencias económicas de Guayaquil . Guayaquil .

Sánchez Davila, A. (2018). Las competencias de los emprendedores egresados universitarios, su impacto en las aspiraciones de crecimiento y en el éxito de sus empresas. Barcelona.

Titelman , K. (2003). La banca de desarrollo y el financiamiento productivo . CEPAL.

Urbano, D., & Pulido, D. (2008). Invitación al emprendimiento una aproximación a la creación de empresa . UOC.



## VII Anexos

### 7.1 Encuesta aplicada a los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas y empresariales.

Proyecto social para la gestión de financiamiento

Saludos estimados egresados, somos estudiantes de las carreras en administración de empresas y contaduría pública y finanzas pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNAN-León Solicitamos por favor su apoyo para responder a la siguiente encuesta, con el fin de recopilar los datos necesarios para la elaboración de nuestra tesis cuyo tema es: Propuesta de proyecto social para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados en la Facultad de C.C.E.E UNAN-León modalidad regular, y así optar al título de licenciatura. Muchas gracias

1-Edad

- 18-21
- 22-25
- 26-29
- 29 a más

2-Sexo

- Femenino
- Masculino

3- ¿Qué carrera estudiaste?

- Administración de Empresas
- Economía
- Contaduría Pública y finanzas
- Mercadotecnia
- Gestión de empresas turísticas

4- ¿Al egresar de la universidad tenía en mente una idea de negocio?

- Si



No

5-El termino emprender, es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, ¿Conocías su significado? \*

Sí

No

6- ¿Te identificas como un emprendedor? \*

Sí

No

7- ¿Considera que los conocimientos adquiridos en su formación universitaria, fueron los adecuados para emprender una idea de negocio?

Muy adecuados

Adecuados

Inadecuados

Muy inadecuados

8- ¿Haz concretado y puesto en marcha alguna idea de negocios? si tu respuesta es no, pasar a la pregunta n° 13 \*

Si

No

9- ¿Mediante que estructura desarrolló su idea de negocio?

Estructura de Plan de negocio

Estructura marco lógico

Estudio técnico

Experiencia, conocimiento empírico

Modelo Canvas

Formulación de proyectos

10- ¿Con cuál de los siguientes rubros identificas tu emprendimiento?

---



- Producción
- Comercialización
- Servicios

11- ¿Cuánto tiempo ha permanecido en el mercado su emprendimiento desde su constitución?

- Menos de 1 año
- 2 años
- 3 años
- 4 años
- Más de 4 años

12- ¿Qué nivel de dificultad enfrente al implementar su idea de negocio?

- Muy alto
- Alto
- Medio
- Bajo
- Muy bajo

13- ¿Alguna vez te has planteado ser emprendedor? \*

- Sí
- No
- A veces
- Nunca

14- ¿Cuáles de las siguientes razones consideras motivos para emprender? Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo

	1	2	3	4	5
Independencia financiera					



Falta de oferta laboral					
Realización Personal					
Legado					
Flexibilidad horaria					
Crecimiento profesional					

15- ¿Cuáles de las siguientes características consideras indispensable en un emprendedor? \*Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo

	1	2	3	4	5
Visión					
Iniciativa					
Innovación					
Liderazgo					
Creatividad					

16- ¿Cuáles consideras son los principales obstáculos al momento de emprender?

(Puedes marcar más de una) \*

- Ausencia de formación emprendedora en la etapa temprana
- Barreras culturales
- Procrastinar (hábito de retrasar actividades o situaciones que deben atenderse)
- Burocracia en trámites administrativos y mercantiles
- Escasas entidades de apoyo
- Falta de financiamiento

17- ¿Qué tipo de acciones crees son fundamentales para la promoción del emprendedurismo? \*

- Creación de programas por parte del gobierno



- Inclusión de herramientas emprendedoras en el sistema educativo
- Creación de ferias promocionales para empresas en etapa temprana
- Creación de ONGS que brinden información, seguimiento y capacitación para nuevos emprendimientos
- Bancos de capital semilla
- Nuevas opciones de financiamiento

18- ¿Conoces algún programa o empresa que brinde financiamiento a emprendimientos?

- Si
- No

Menciónela \_\_\_\_\_

19- ¿Cuáles crees son las mejores opciones para financiar un emprendimiento?

- Préstamo bancario
- Subvenciones gubernamentales
- Préstamos a microfinancieras
- Inversionistas
- Crowdfunding

20- ¿Has escuchado sobre la gestión de financiamiento? \*

- Sí
- No

21-La acción de búsqueda y administración de fondos con fines de rendimiento se conoce como gestión de financiamiento. ¿Conoces alguna gestora de financiamiento en nuestro país?

- Si
- No



Mencionela \_\_\_\_\_

22- ¿Crees propicia la creación de un proyecto social para la gestión de financiamiento? \*

- Sí
- No

23-De los siguientes mecanismos de acción ¿cuáles crees son de mayor provecho para concretar y desarrollar un emprendimiento? Siendo: 1 Totalmente en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Indiferente, 4 Algo de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo

	1	2	3	4	5
Capacitación en estructurar planes de negocios					
Asesoramiento financiero					
Asesoramiento Legal					
Creación y fomento de espacios coworking					
Gestión de financiamiento					

24- ¿Aplicarías para ser parte de un proyecto de tal envergadura? \*

- Sí
- No





## 7.2 Análisis y procesamiento de los datos

Gráfico 1: Edad de los egresados

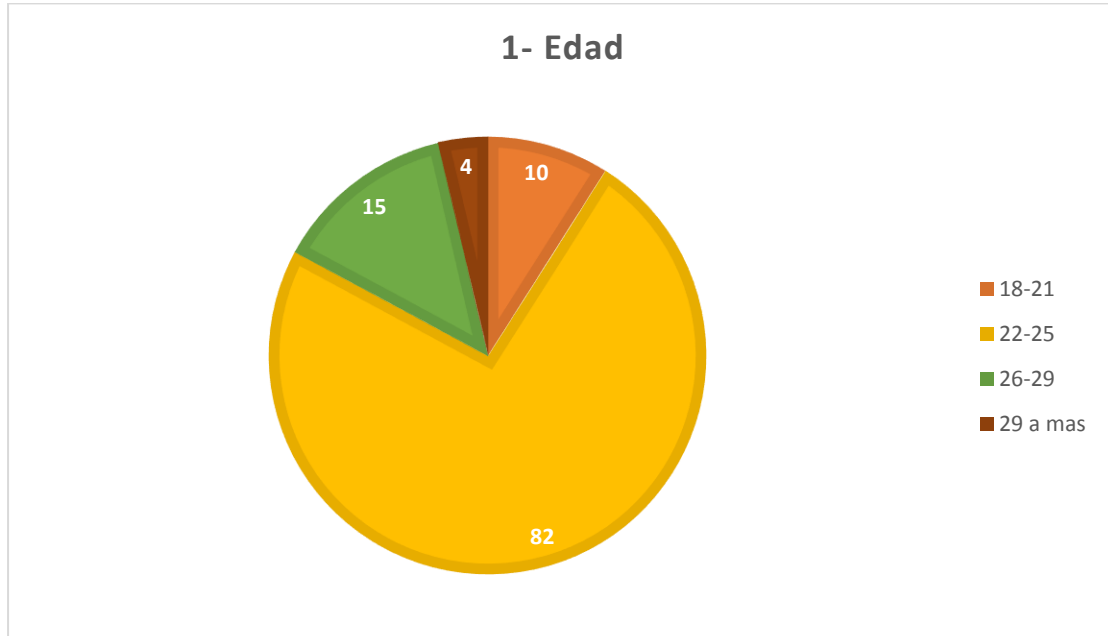
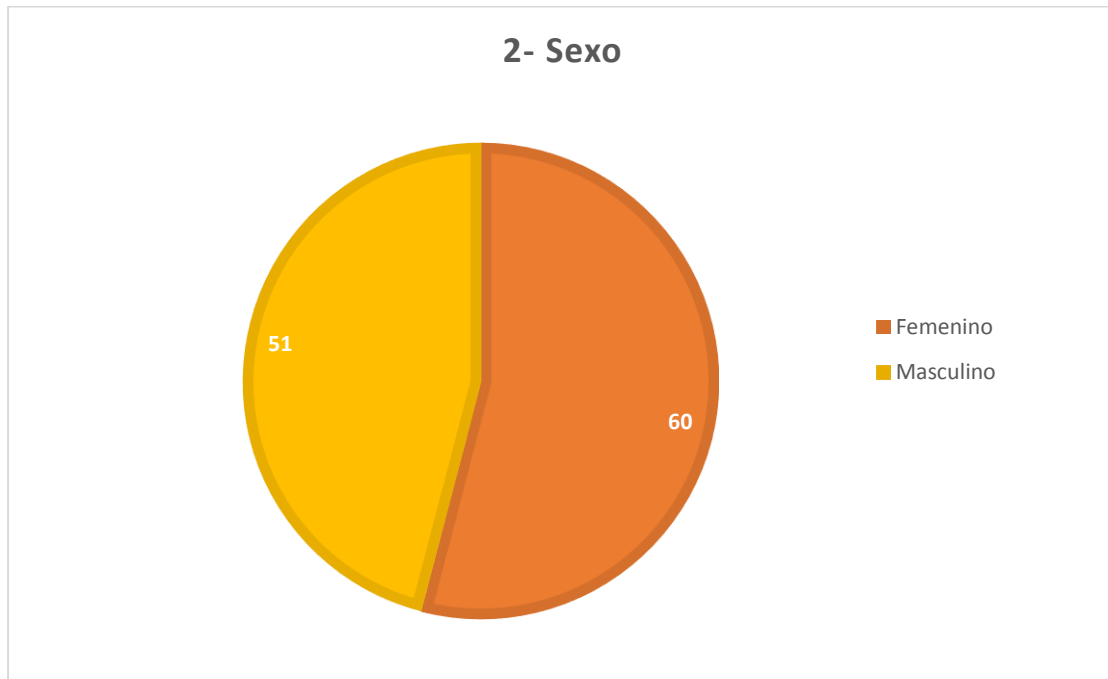
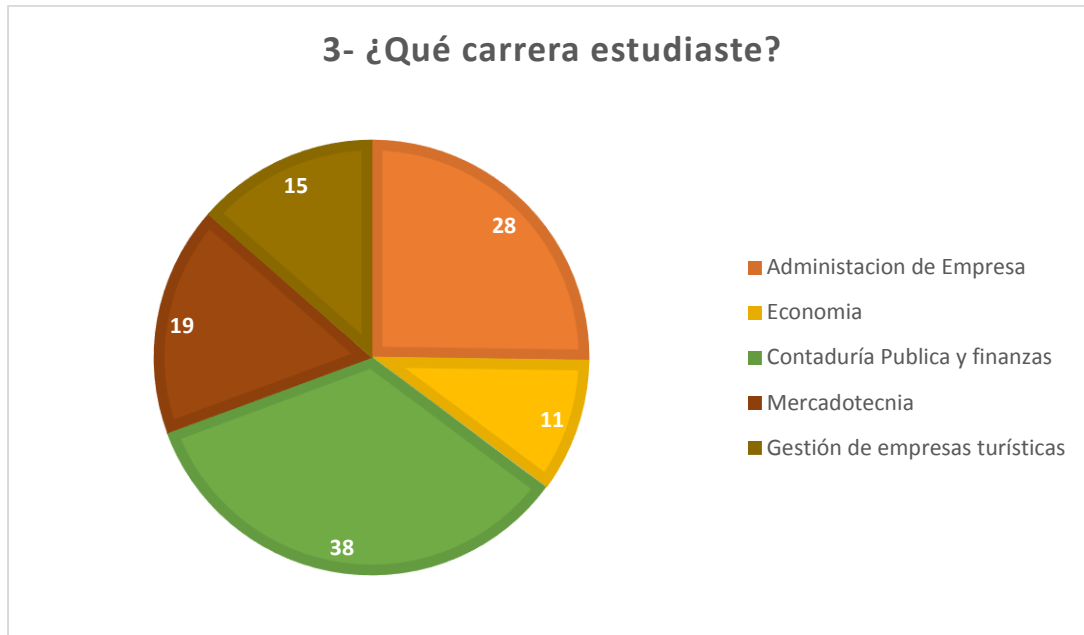


Gráfico 2: Sexo de los egresados

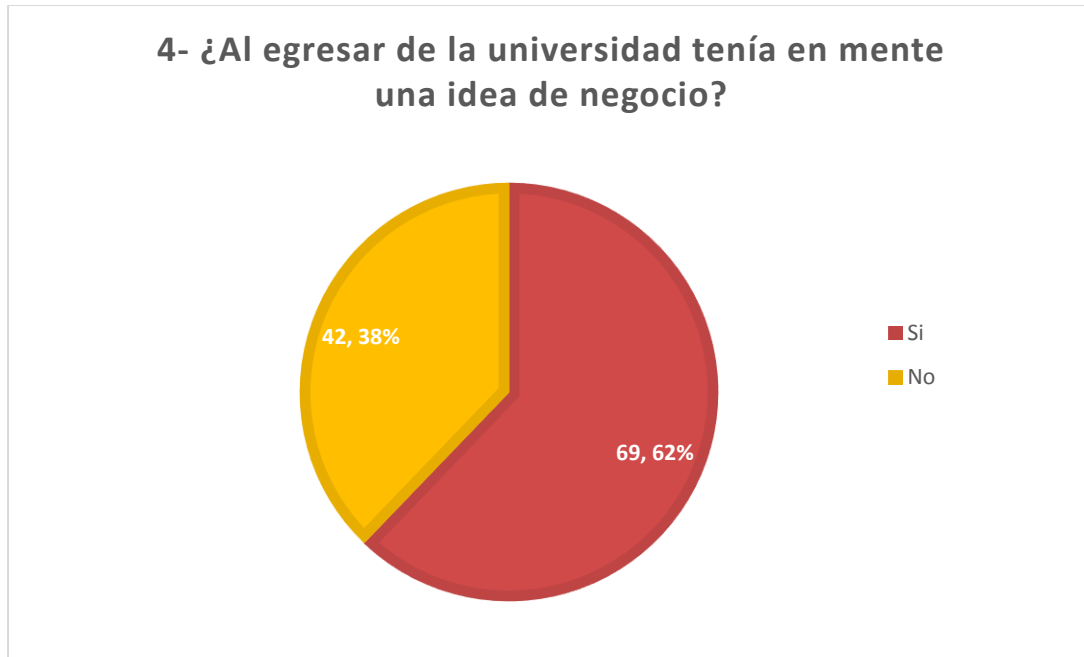




**Gráfico 3: Carrera de los egresados**

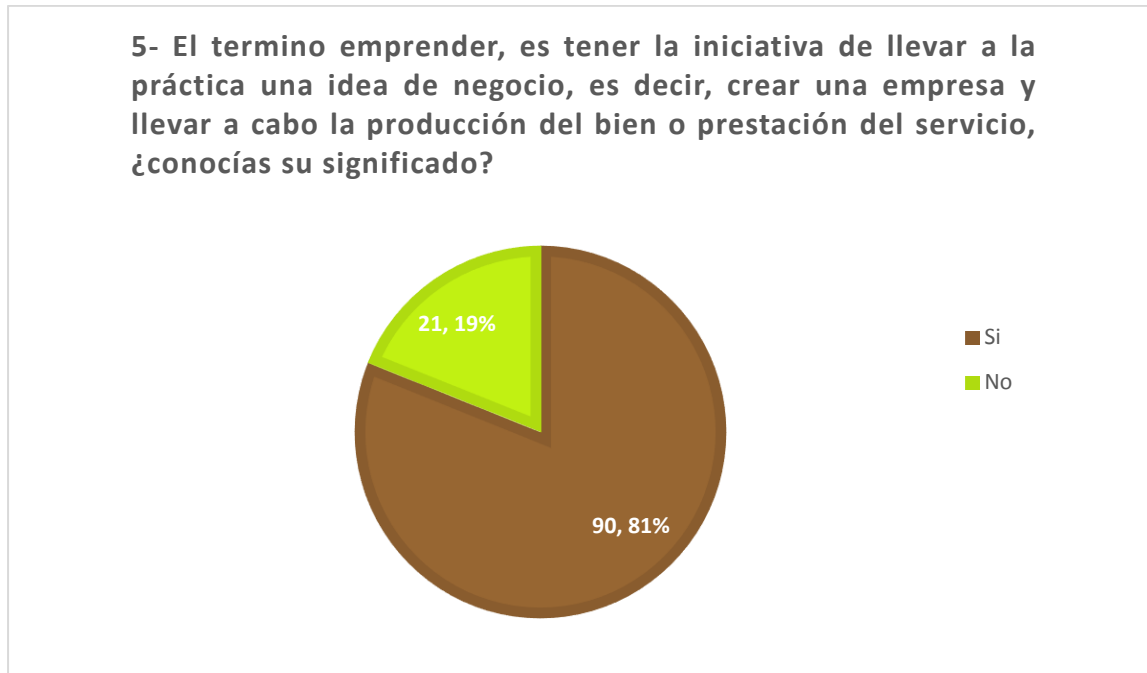


**Gráfico 4: Pensamiento emprendedor**

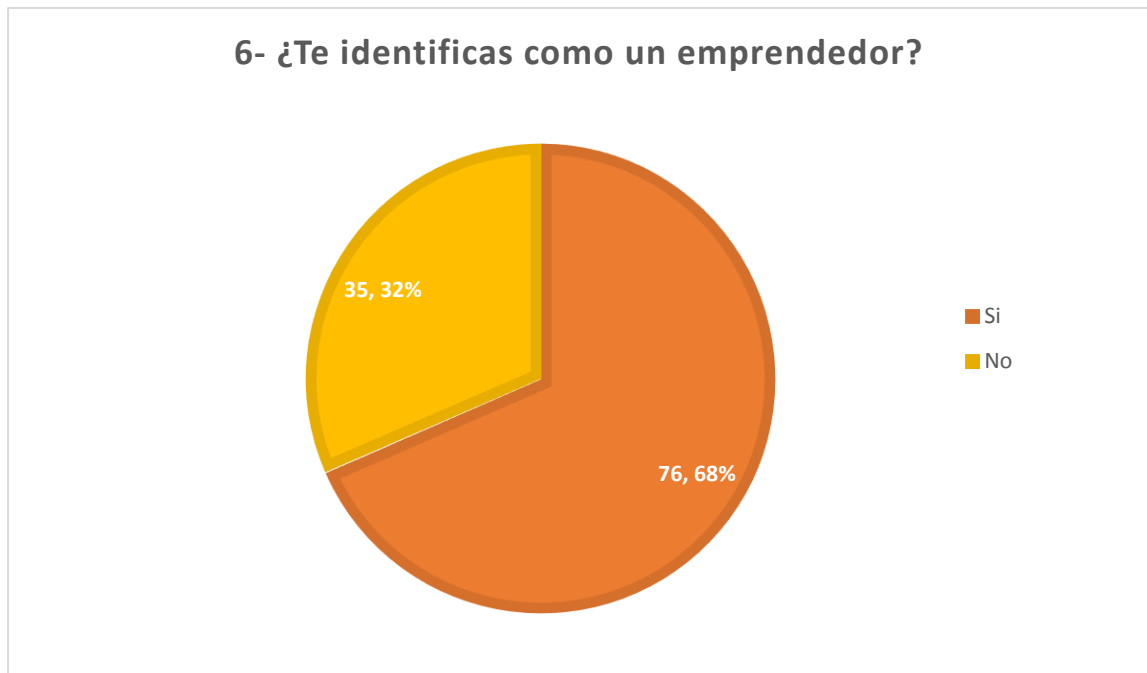




**Gráfico 5: Conocimientos de conceptos básicos**

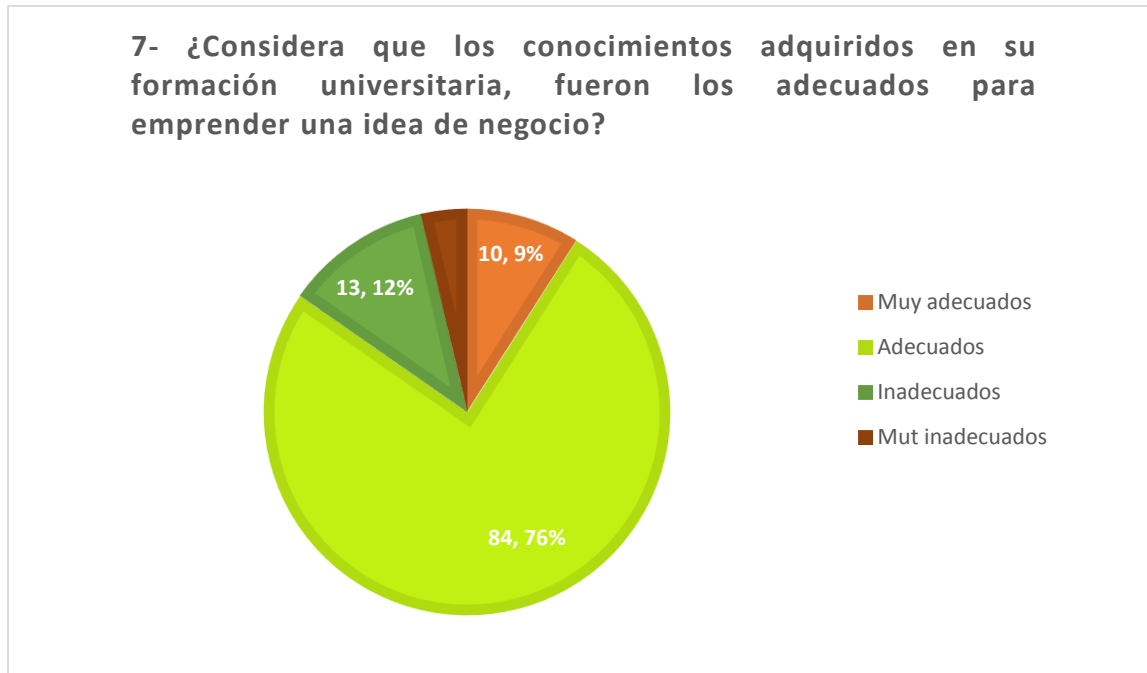


**Gráfico 6: Mentalidad emprendedora**

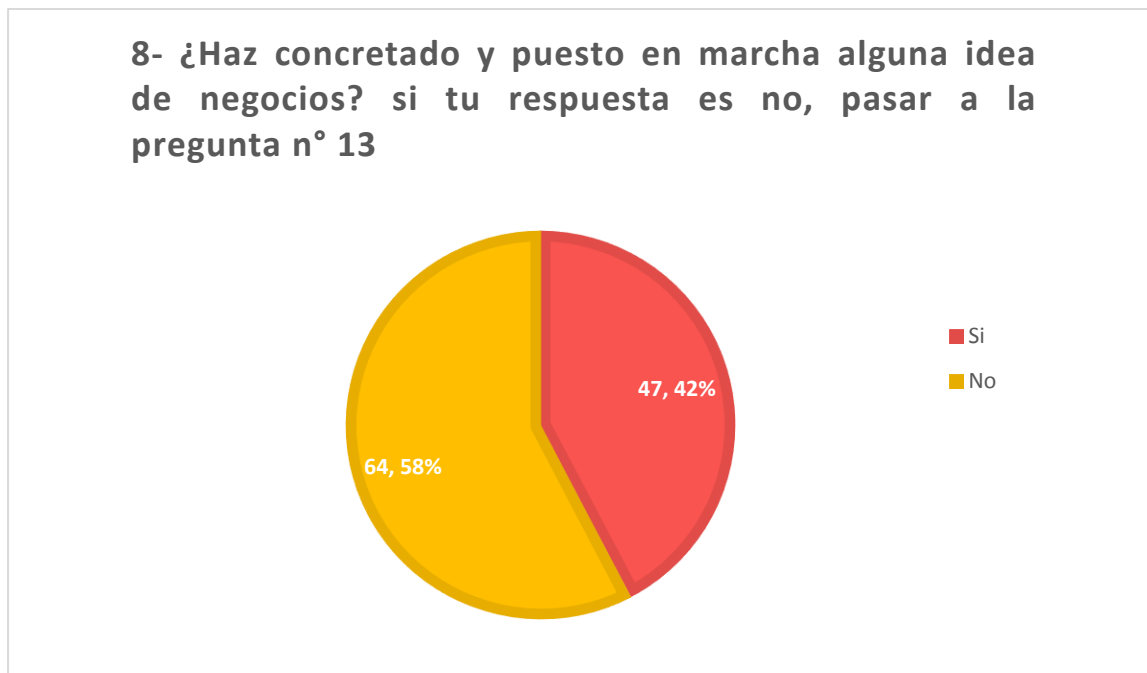




### Gráfico 7: Conocimientos previos adecuados

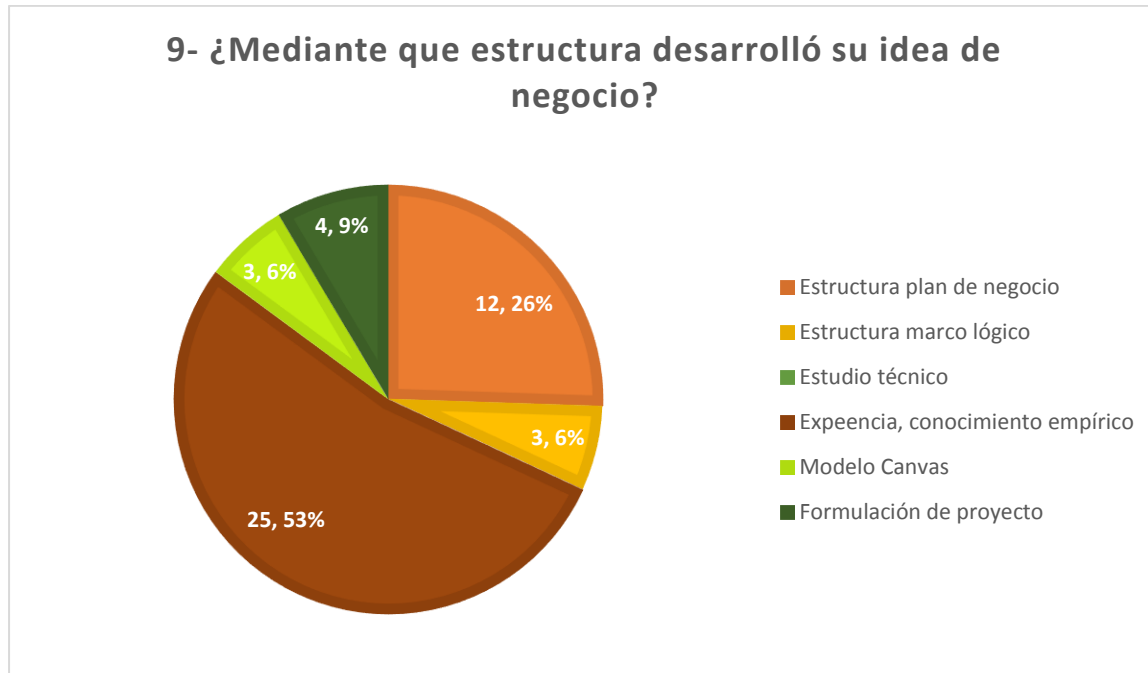


### Gráfico 8: Desarrollo de ideas de negocio

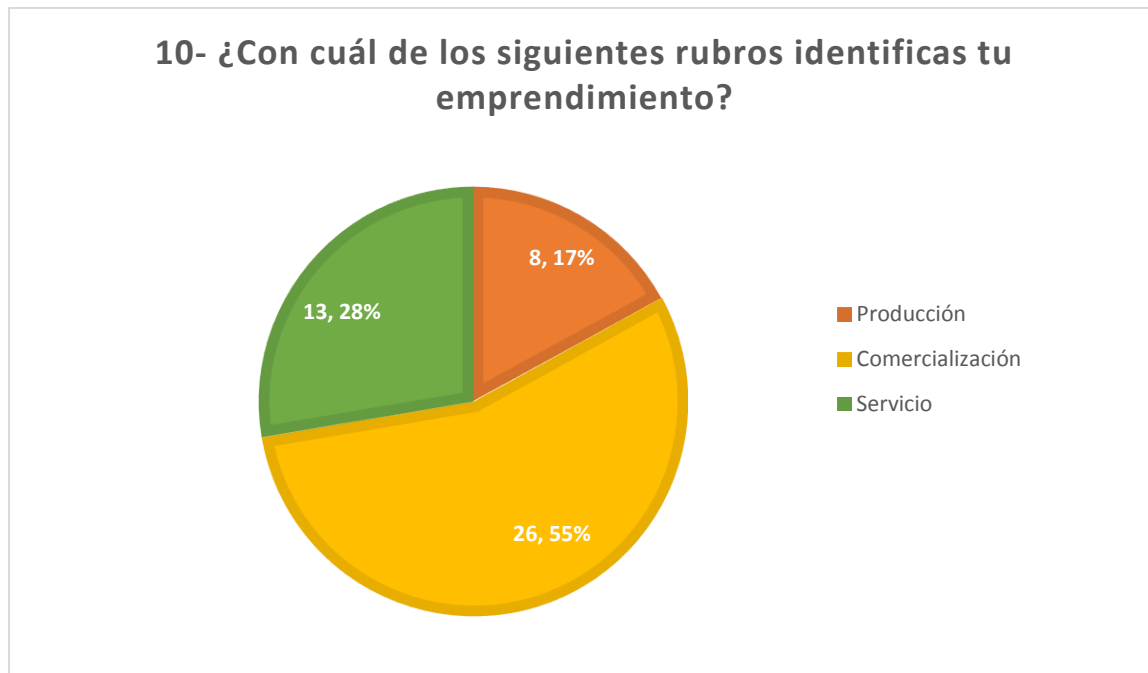




**Gráfico 9: Estructura empleada por los emprendedores**

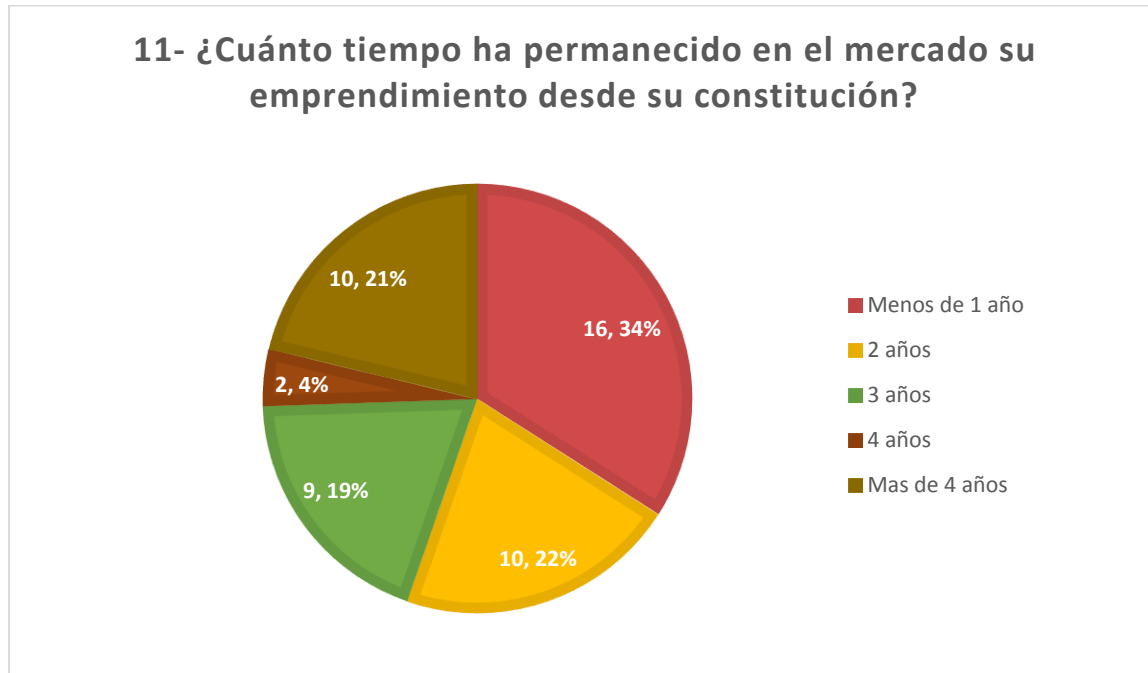


**Gráfico 10: Rubros bajo los cuales se crearon los emprendimientos**

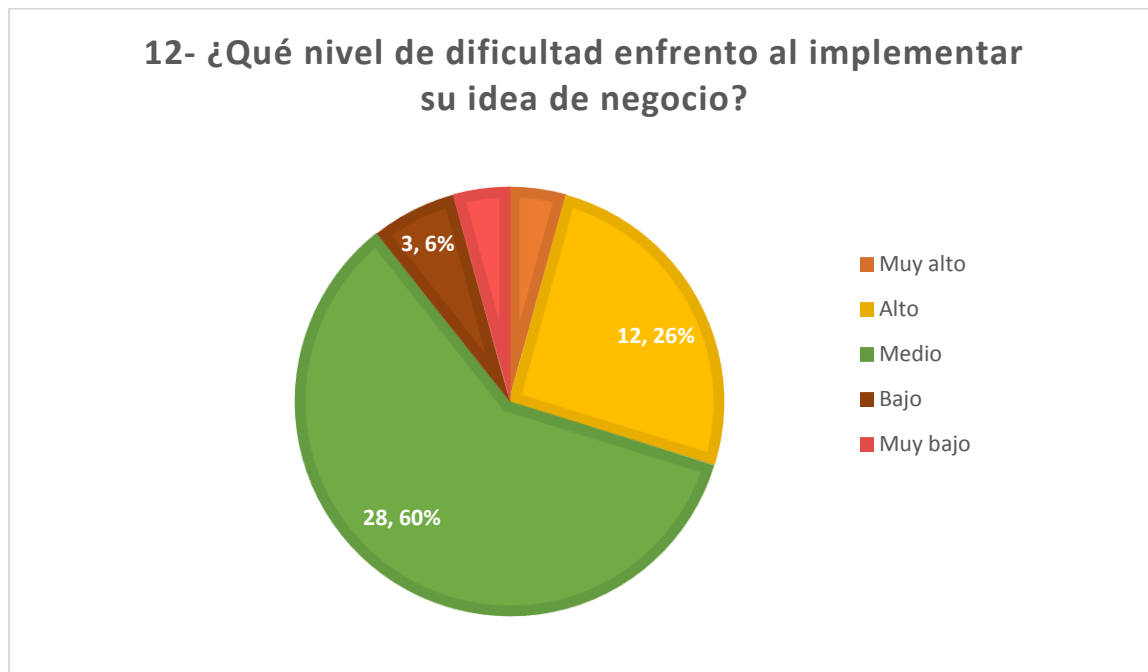




**Gráfico 11: Duración del negocio en el mercado**

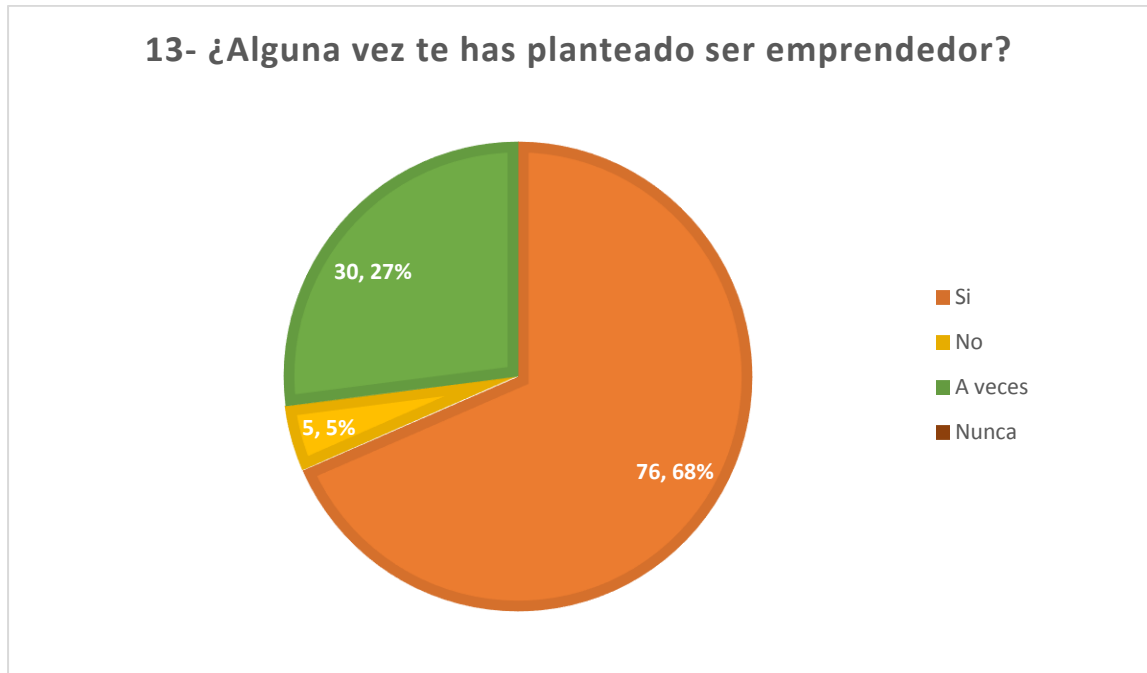


**Gráfico 12: Nivel de dificultad enfrentado**

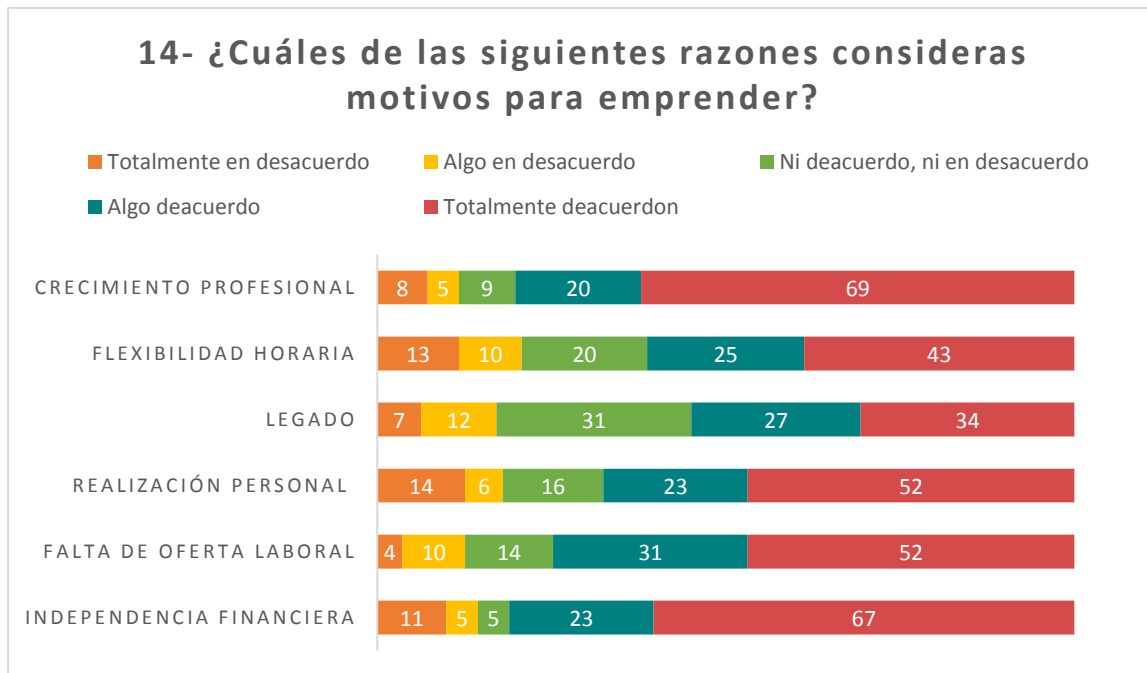




**Gráfico 13: Deseo emprendedor**

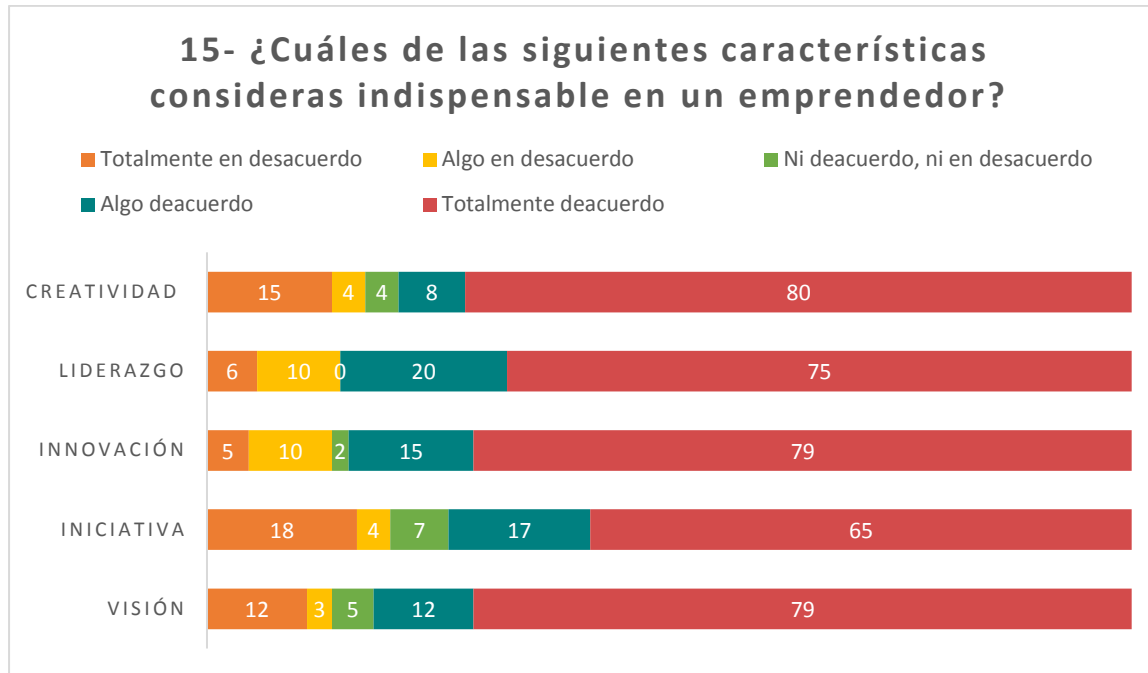


**Gráfico 14: Motivos para emprender**

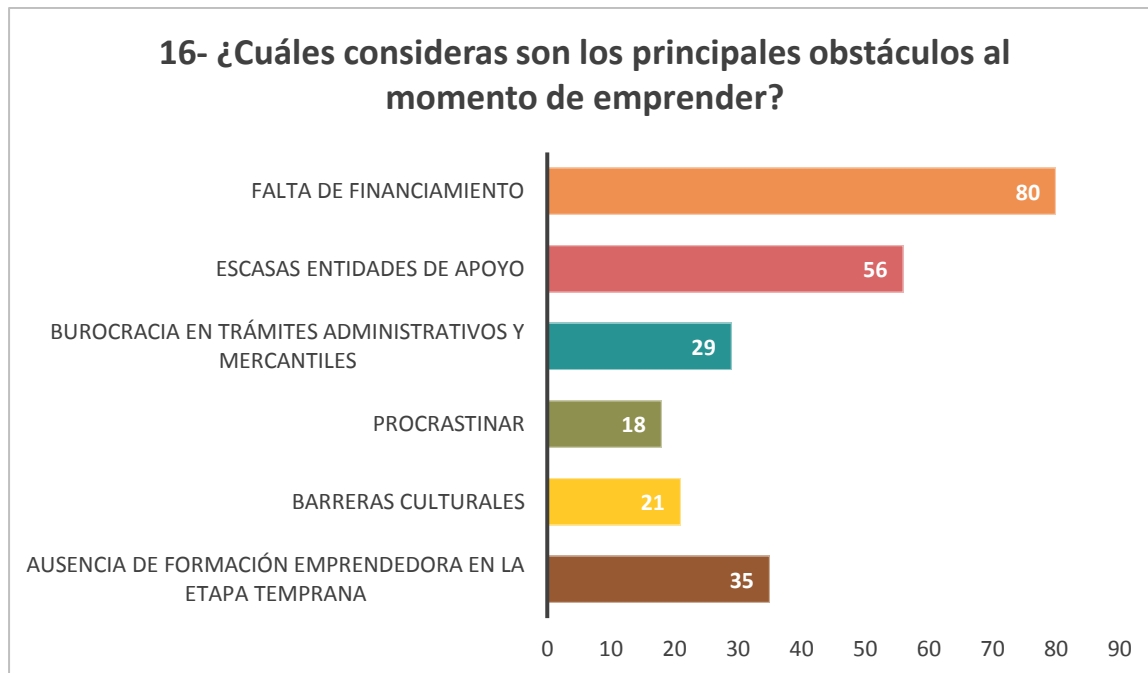




**Gráfico 15: Característica que debe tener un emprendedor**



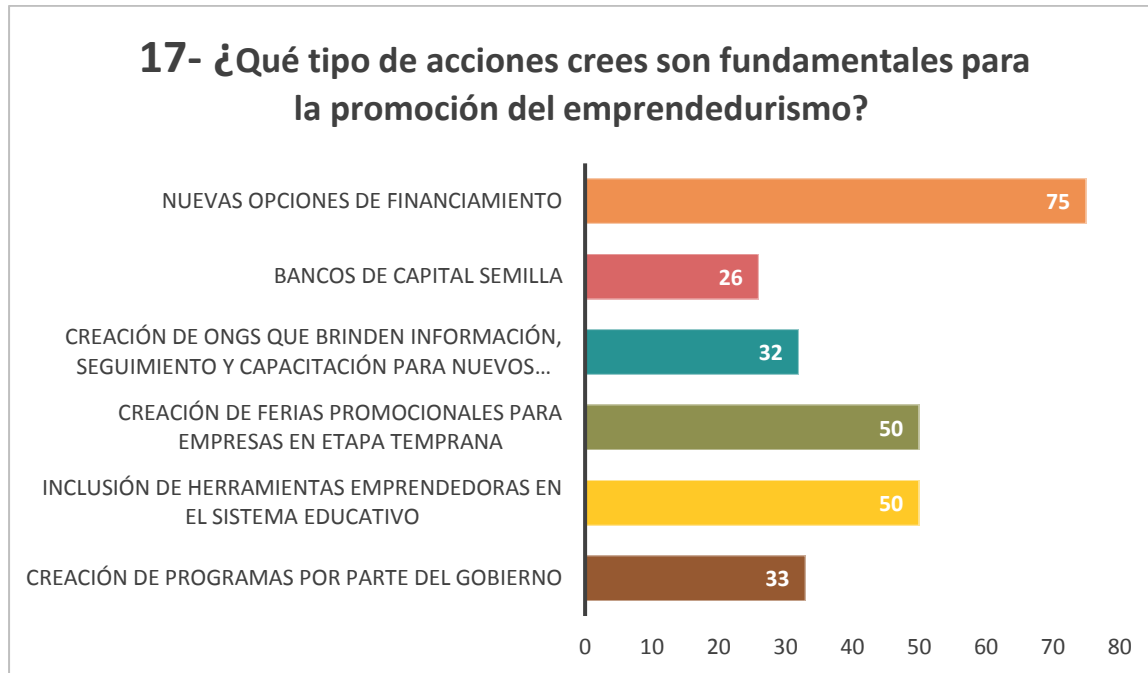
**Gráfico 16: Principales obstáculos para emprender**



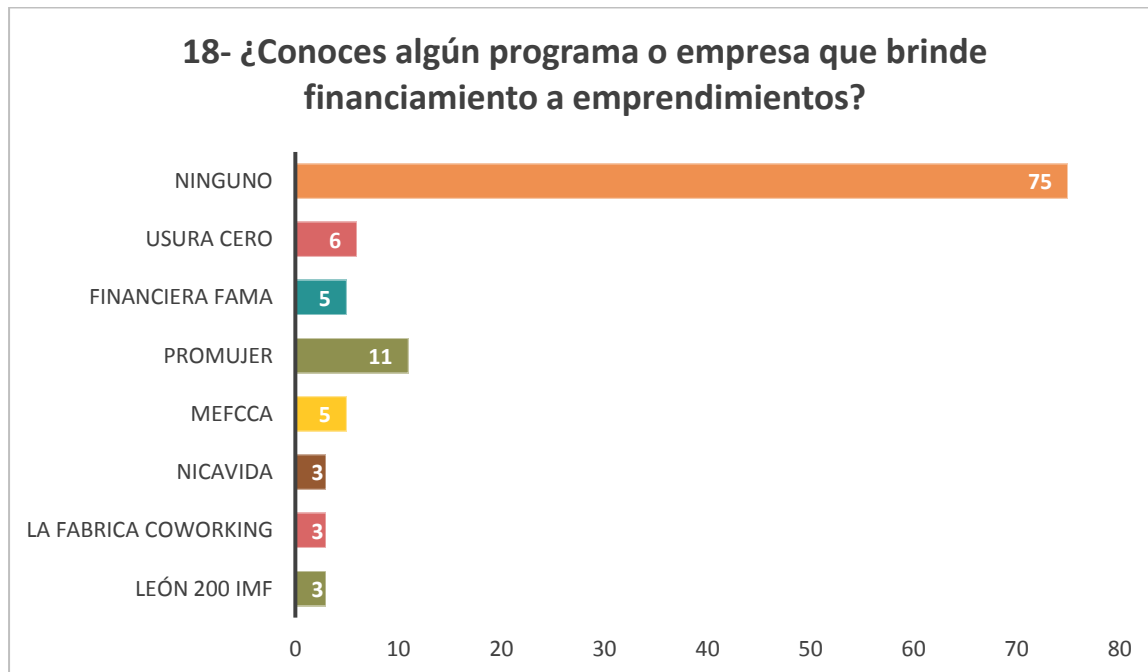




**Gráfico 17: Acciones que promueven el emprendimiento**

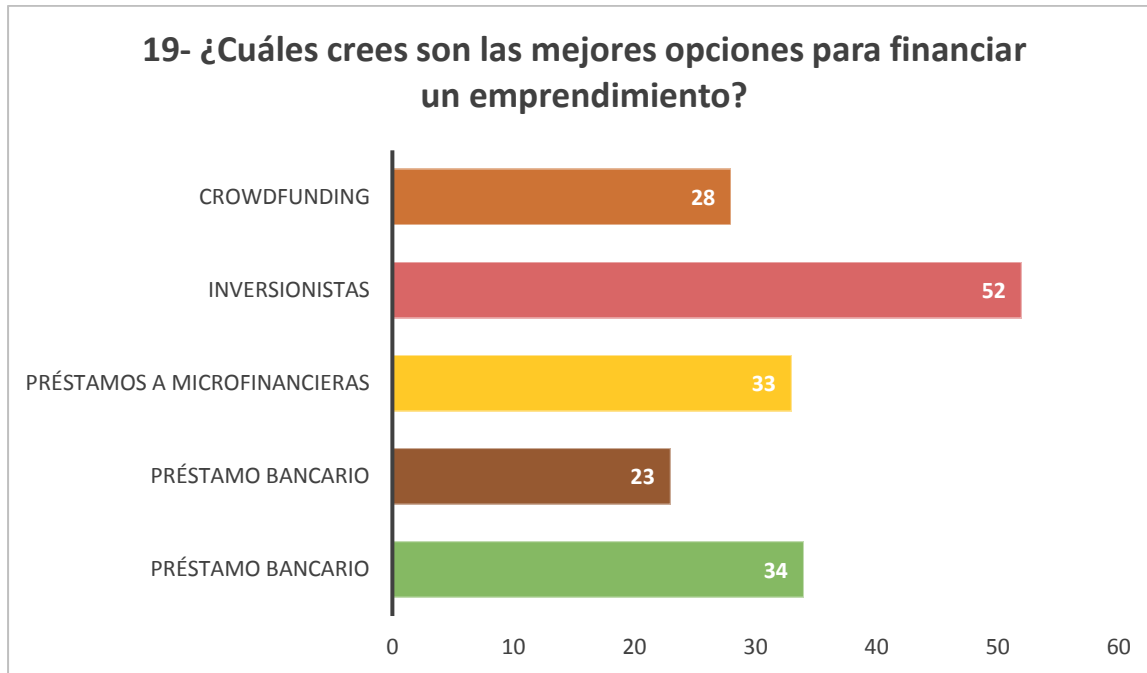


**Gráfico 18: Empresas que brindan financiamiento según egresados**

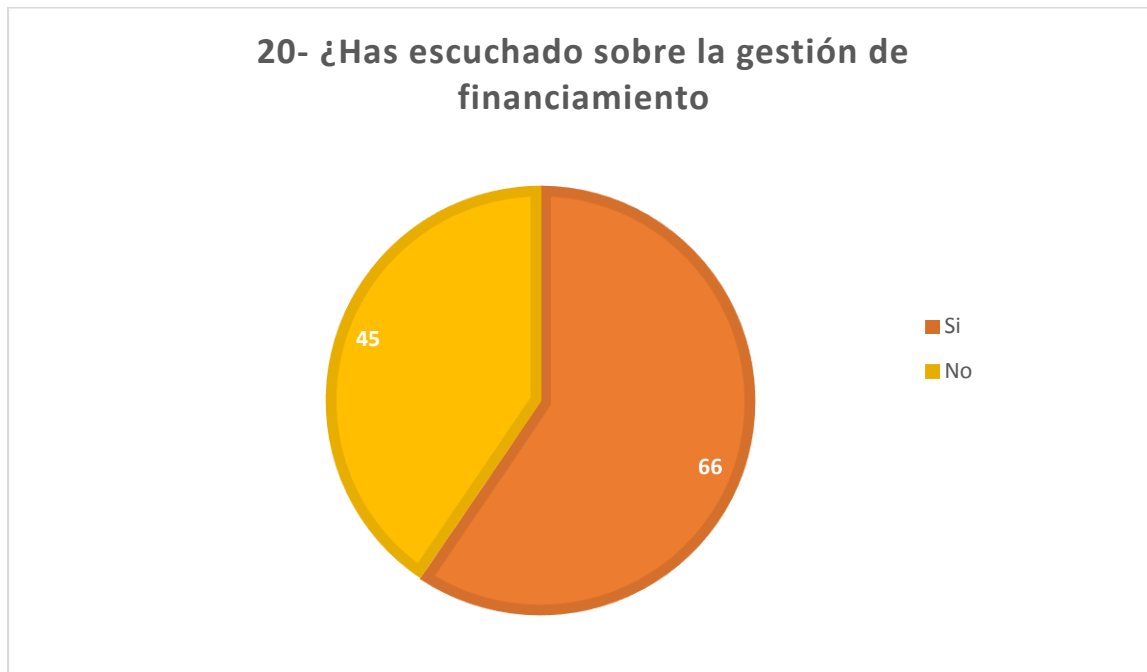




**Gráfico 19: Mejores opciones para financiar un proyecto**

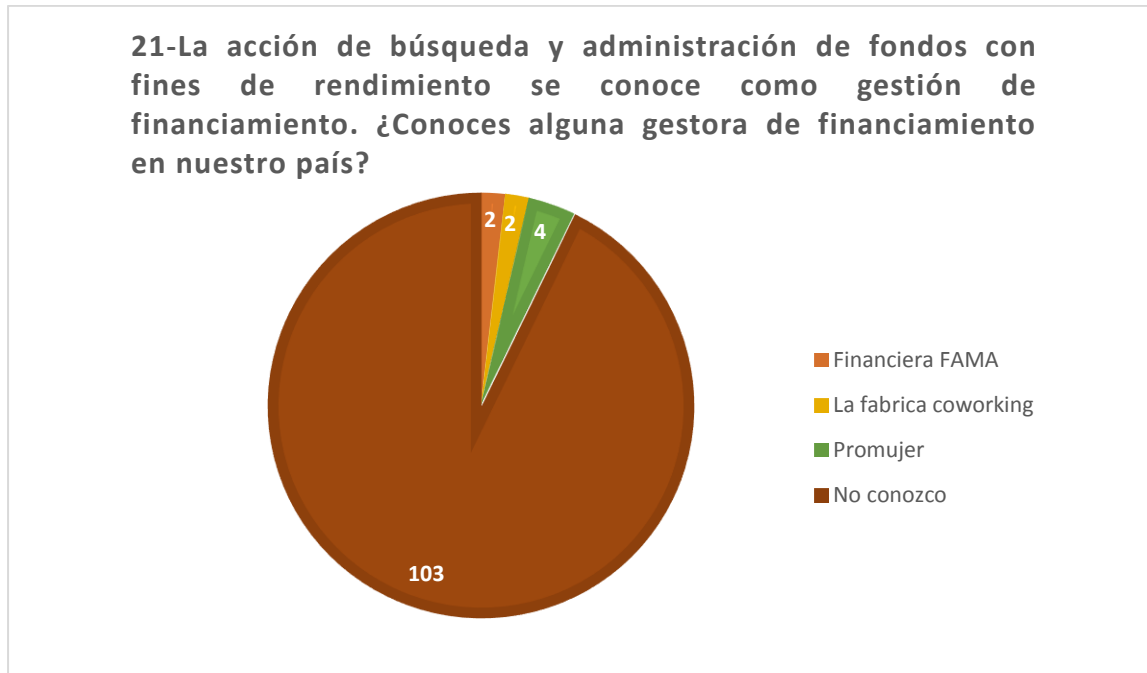


**Gráfico 20: Conocimiento sobre gestión de financiamiento**

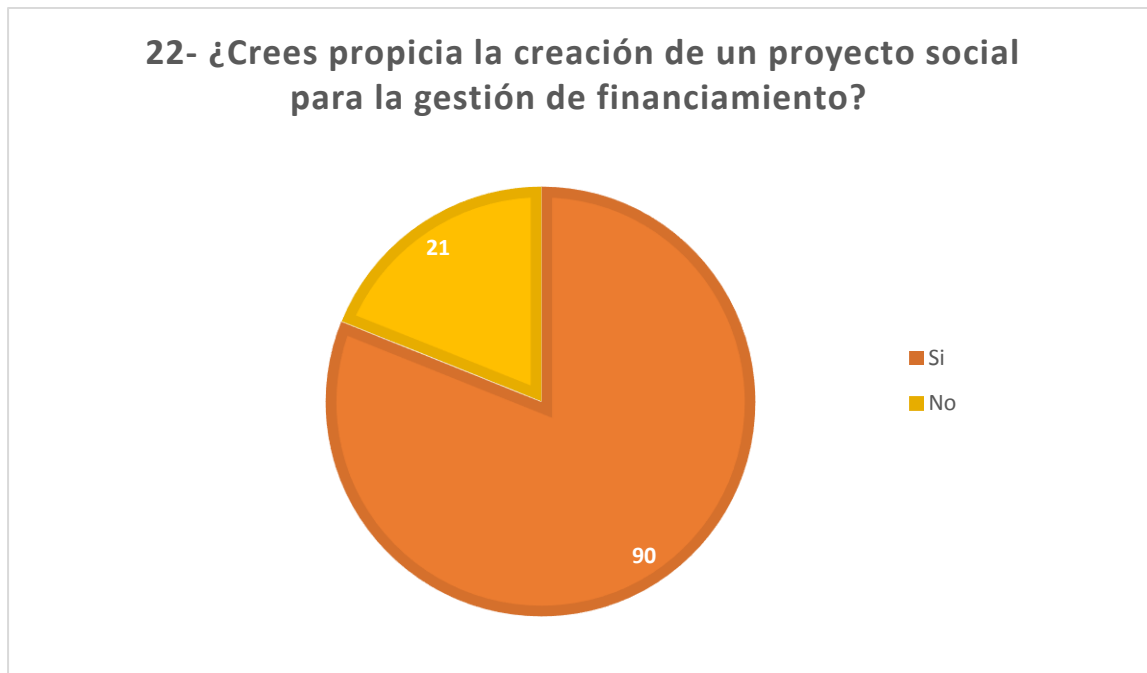




**Gráfico 21: Gestora de fondos en nuestro país, según egresados**

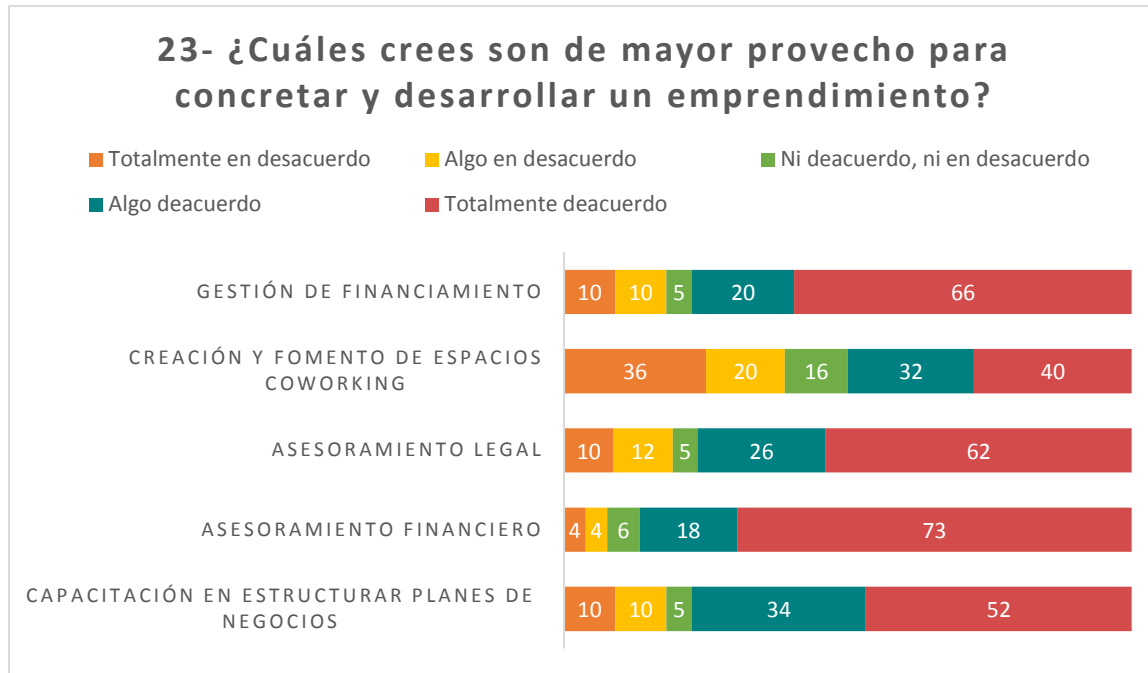


**Gráfico 22: Aceptación del proyecto**





**Gráfico 23: Mecanismo de acción**



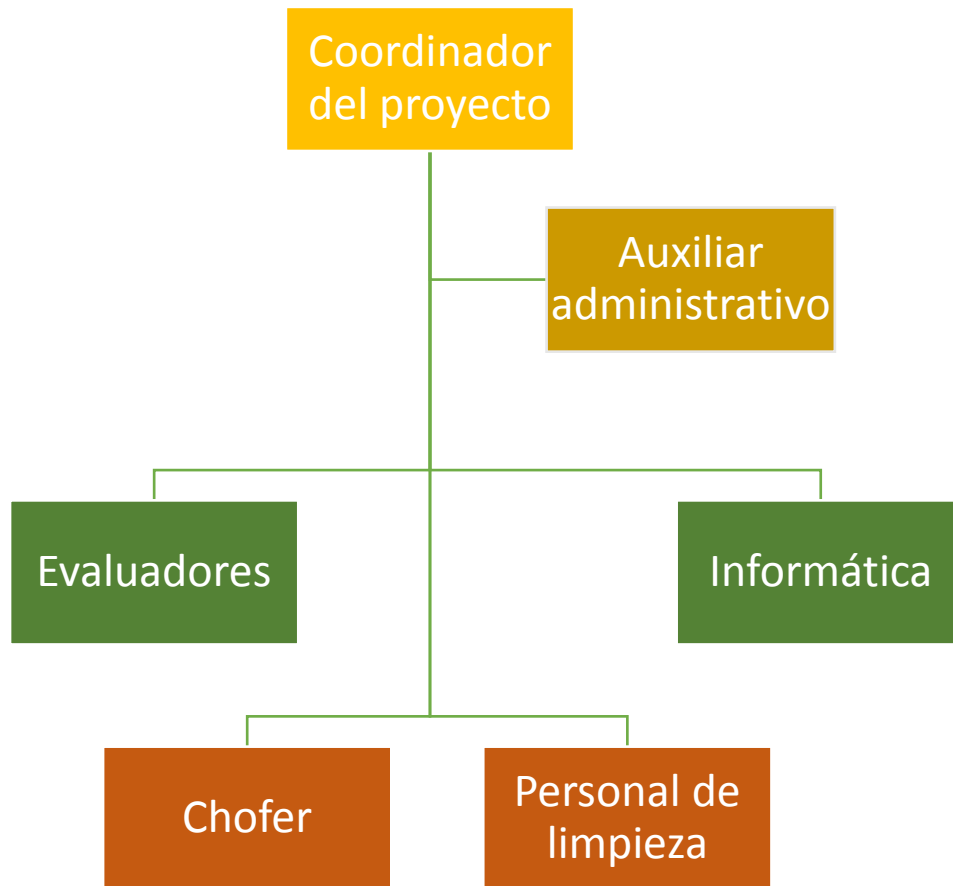
**Gráfico 24: Participación en el proyecto**





### 7.3 Enfoque Marco Lógico

Ilustración 8: Organigrama del proyecto



*Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.*



**Tabla 33: Materiales para capacitación**

<b>Material didáctico para formación</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario C\$</b>	<b>Costo total C\$</b>
Block con rallas	1	unidades	25	25
Lapicero	1	unidades	10	10
Lápiz de grafito	1	unidades	5	5
Borrador	1	unidades	5	5
Tajador	1	unidades	3	3
<b>Costo total del Kit</b>				<b>48</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

**Tabla 34: Asignación por feria**

<b>Asignación de recursos por feria</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Asignación</b>
Mobiliario	Córdobas	500
Papelería	Córdobas	600
Decoración	Córdobas	900
<b>Costo total de la asignación</b>		<b>2000</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.

**Tabla 35: Gastos de constitución**

<b>Gastos de constitución</b>		
<b>Descripción</b>	<b>unidad de medida</b>	<b>Costo</b>
Pago de notario publico	córdobas	500
Publicación en la Gaceta	córdobas	300
Pago de libros	córdobas	300
Tramites en el departamento de registro y control de asociaciones del ministerio de gobernación	córdobas	500
Pago en la DGI	córdobas	300
Total	córdobas	1900

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



Tabla 36: Especificación de insumos y Costes por resultado

Especificación de insumos y Costes por resultado				
Partida o línea presupuestaria	Total de Costos	Resultado #1 40%	Resultado #2 25%	Resultado #3 35%
Personal	C\$339,600.00	C\$135,840.00	C\$84,900.00	C\$118,860.00
Servicios básicos	C\$30,000.00	C\$12,000.00	C\$7,500.00	C\$10,500.00
Material de limpieza	C\$5,670.00	C\$2,268.00	C\$1,417.50	C\$1,984.50
Mob y equipo de oficina	C\$29,970.00	C\$11,988.00	C\$7,492.50	C\$10,489.50
Equipo rodante	C\$330,000.00	C\$132,000.00	C\$82,500.00	C\$115,500.00
Estudio e investigaciones	C\$2,000.00	C\$800.00	C\$500.00	C\$700.00
Material didáctico para ferias	C\$6,000.00	C\$0.00	C\$6,000.00	C\$0.00
Material didáctico para formación	C\$1,920.00	C\$0.00	C\$1,920.00	C\$0.00
Diferidos	C\$26,100.00	C\$10,440.00	C\$6,525.00	C\$9,135.00
<b>Total de Costos C\$</b>	<b>C\$771,260.00</b>	<b>C\$305,336.00</b>	<b>C\$198,755.00</b>	<b>C\$267,169.00</b>

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Hansel S. y Alicia M.



## 7.4 Formulario de inscripción



**Formulario de Inscripción: Programa para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados en la Facultad de CC.EE Y EE UNAN-León. Este formulario nos permitirá conocer su idea de negocio.**

Las mejores ideas de negocio o emprendimientos serán evaluadas por un comité de expertos y seleccionadas para ser parte del Programa para gestión de financiamiento a emprendimientos de los egresados en la Facultad de CC.EE Y EE UNAN-León, que busca apoyar oportunidades de negocio innovadoras en el sector universitario.

Para iniciar el registro debe tener a la mano los datos de otro de los participantes de su idea de negocio.

Recuerde que este programa está dirigido a egresados emprendedores desde los 18 años de edad y que su idea de negocio o emprendimiento debe estar conformado por un grupo de mínimo DOS personas.

Si registra una IDEA DE NEGOCIO de manera individual, este no será tenido en cuenta para su evaluación.

Lea de manera atenta las preguntas y campos de este formulario. Una vez inicie su diligenciamiento deberá culminar el proceso. Posteriormente recibirá un correo electrónico que le confirmará el registro exitoso de su IDEA DE NEGOCIO.

Fecha de solicitud	/	/
--------------------	---	---





### ----- **Autorización de tratamiento de datos** -----

Acepto y autorizo de manera previa, libre, expresa, inequívoca e informada al proyecto para realizar tratamiento (entendido este como recolección, intercambio, actualización, procesamiento, reproducción, compilación, almacenamiento, uso, sistematización, circulación, organización o supresión) de datos personales, todos ellos de forma parcial o total.

Acepto <input type="checkbox"/>	No acepto <input type="checkbox"/>
---------------------------------	------------------------------------

### ----- **Información de contacto del joven emprendedor** -----

Nombre y apellido		Sexo	<input type="checkbox"/> Masculino	<input type="checkbox"/> Femenino
Tipo de documento	<input type="checkbox"/> Cédula de ciudadanía <input type="checkbox"/> Cédula de extranjería	Número de identificación		
Dirección de residencia				
Departamento		Municipio		
Vereda		Fecha de nacimiento		
Teléfono fijo		Celular		
Correo Electrónico				
Nivel de formación educativa	Básica primaria	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
	Bachiller	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
	Técnico	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
	Tecnólogo	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
	Profesional	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
	Posgrado	<input type="checkbox"/> En curso	<input type="checkbox"/> Finalizado	<input type="checkbox"/> No aplica
Nombre del último título obtenido				



### Informe sobre la idea de negocio

Nombre de la idea de negocio o emprendimiento	
Selecione del siguiente listado la categoría en la cual enmarcaría su idea de negocio o emprendimiento	<input type="checkbox"/> <b>Producción</b> <input type="checkbox"/> <b>Comercialización</b> <input type="checkbox"/> <b>Servicio</b>
¿En qué fecha nació la idea o emprendimiento?	
¿Su formación académica aporta al crecimiento y desarrollo de su idea de negocio o emprendimiento?	
¿Qué cargo o rol ocupa en la idea de negocio o emprendimiento?	
Enumere máximo tres experiencias que hayan inspirado su idea o emprendimiento	Experiencia 1:
	Experiencia 2:
	Experiencia 3:

### Una idea de negocio en desarrollo

¿Explique cuál es el problema/oportunidad que identificó para crear su idea de negocio?	
¿Explique cuál es la solución que aporta (producto/servicio o ambos) su idea de negocio al problema identificado?	
¿Cómo generaría ingresos su idea de negocio?	



Describa cuál sería su mercado objetivo en términos de tamaño, usuarios.			
¿Cuál sería el alcance de su mercado?		<input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional	
¿Cuál es su empresa referente en el mundo?			
¿Cuáles serían sus tres (3) principales ventajas competitivas?:		Ventaja 1:	
		Ventaja 2:	
		Ventaja 3:	
¿Cuáles son las tres (3) principales dificultades para el desarrollo de su idea de negocio?		Dificultad 1:	
		Dificultad 2:	
		Dificultad 3:	
¿Cómo visualiza su idea de negocio en 5 años?			
¿Qué es lo novedoso de su idea de negocio?			
¿Está buscando inversión?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si	Si la respuesta anterior fue positiva ¿Cuál es el monto?	C\$

<b>Datos del contacto del joven emprendedor 2</b>			
Relacione los datos de la otra persona que se podría contactar en caso de no ser posible el contacto de quien hace el registro			
Nombre y apellido		Sexo	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino
Tipo de documento	<input type="checkbox"/> Cédula de ciudadanía <input type="checkbox"/> Cédula de extranjería	Número de identificación	
Dirección de residencia			



Departamento		Municipio	
Vereda		Fecha de nacimiento	
Teléfono fijo		Celular	
Correo Electrónico			
En total ¿cuántos jóvenes, participan en la idea de negocio?			
Cuéntenos ¿Cómo se conocieron, hace cuánto tiempo y cómo decidieron empezar a desarrollar la idea de negocio?			

**Para culminar el proceso déjanos saber**

-----

¿Cuál es su motivación para participar en el Programa?	
¿Qué busca en el Programa?	<input type="checkbox"/> Asesoría Estratégica (montería) <input type="checkbox"/> Compartir experiencia y hacer redes de contacto <input type="checkbox"/> Inversión <input type="checkbox"/> Otra, cual:
¿Cómo se enteró de esta convocatoria?	<input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Servicio de Extensión <input type="checkbox"/> Comités departamentales o municipales <input type="checkbox"/> Radio <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Redes sociales <input type="checkbox"/> Otra, cual:
Firma	