

Análisis del ecosistema de emprendimiento: Centro Regional Universitario Regional del Centro, Honduras



Urbizo Martínez, Martha Alejandrina; Green González, Jorge Emilio; Meléndez Mejía, María Lourdes

Martha Alejandrina Urbizo Martínez

martha.urbizo@unah.edu.hn

UNAH-CURC, Honduras

Jorge Emilio Green González

jorge.green@unah.edu.hn

UNAH-CURC, Honduras

María Lourdes Meléndez Mejía

lourdes.melendez@unah.edu.hn

UNAH-CURC, Honduras

Economía y Administración

Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras

ISSN: 2219-6722

Periodicidad: Anual

vol. 14, núm. 1, Esp., 2023

manuel.flores@unah.edu.hn

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/300/3004702004/>

DOI: <https://doi.org/10.5377/eya.v14i1.16730>



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Resumen: La investigación aborda la relevancia de los ecosistemas dinámicos de emprendimiento, tomando como referencia el contexto de Honduras y la región del valle de Comayagua. Destacamos la necesidad de interacción entre los diferentes actores de la sociedad para generar resultados significativos en beneficio de los emprendedores, incrementando sus ventas y mejorando su calidad de vida.

Presentamos diferentes posturas sobre los ecosistemas emprendedores, con un marcado énfasis en la necesidad de coordinar a los actores para desarrollar una cultura de emprendedora. Se citan autores como Isenberg y Moore, quienes ofrecen enfoques diferentes en la comprensión de los ecosistemas empresariales y sus componentes.

El artículo explora el modelo de emprendimiento en red (MER) adaptado de Gibb, destacando las etapas que un emprendedor debe atravesar para crear una empresa en una red empresarial. Estas etapas incluyen el conocimiento de las redes empresariales, adquisición de motivación e ideas de negocio, validación de la idea, definición de la escala de operación e identificación de recursos necesarios, negociación del ingreso al mercado, nacimiento o creación de la empresa, y supervivencia.

Se realiza una caracterización de todos los sectores involucrados en los ecosistemas de emprendimiento de la región, incluyendo actores públicos, privados, facilitadores y cooperación internacional. Se hace un análisis de las interrelaciones entre los componentes del ecosistema emprendedor en Honduras, sobresaliendo áreas como financiamiento, apoyo, políticas, mercados, capital humano, infraestructura, investigación y desarrollo, y cultura.

Concluimos que al ser Comayagua una zona agroindustrial con gran potencial de negocios, contamos con una infraestructura de calidad en carreteras.

Palabras clave: Dinamización, ecosistema de emprendimiento, análisis.

Abstract: The investigation addresses the relevance of the dynamic ecosystems of entrepreneurship taking as a reference the context of Honduras and the region of the Comayagua valley. We highlight the necessity of interaction between the different actors of society for generating meaningful results on benefit for the entrepreneurs, increasing their sales and improving their quality of life.

We present different postures about the entrepreneurship ecosystems, emphasizing in the necessity of coordinate the actors for developing a entrepreneurial culture. The authors cited

include Isenberg and Moore, who offer different approaches in the comprehension of the business ecosystems and their components.

The article explores the Model of Net Entrepreneurship (MER) adapted from Gibb, highlighting the stages in which an entrepreneur must go through to create a business in a business net. These stages include the knowledge of business nets, acquisition of motivation and business ideas, the validation of ideas, the definition of the scale of operation and identification of the necessary resources, negotiation of market entry, born or creation of business and survival.

A characterization is made of all sectors involved in the entrepreneurship ecosystems of the region, including public and private actors, facilitators and international cooperation. Emphasis is placed on the interrelationships between the components of the entrepreneurial ecosystem in Honduras, highlighting areas such as financing support, policies, markets, human resources, infrastructure, research, development, and culture.

We conclude that since Comayagua is an agro-industrial zone with great business potential, we have a quality infrastructure in terms of highways and roads.

Keywords: Dynamization, entrepreneurship ecosystem, analysis.

POSTURAS SOBRE ECOSISTEMAS DINÁMICOS DE EMPRENDIMIENTO

En un sentido amplio, el término Ecosistema Emprendedor se entiende en el BID/FOMIN (2011) como una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios formada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen, asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas. Lo anterior supone un llamado a promover la coordinación de actores, con el objetivo de desarrollar una cultura de emprendimiento en un país o región, ignorado, a pesar de los problemas en sus estructuras sociales y evidentes necesidades de desarrollo económico. En este sentido, cobra vigencia interesarse por la actividad empresarial, desde la dinámica de construcción de redes para el apoyo del ejercicio emprendedor en sus etapas: creación de la idea, formación, incubación, servicios al emprendedor, financiamiento y consolidación en mercados nacionales e internacionales. Al respecto, Isenberg (2010) director del Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP), presenta unos componentes y factores a considerar en todo ecosistema empresarial, relacionados con la función del liderazgo, la figura del gobierno, del sistema educativo, el sector productivo, los recursos financieros, tecnológicos, las personas, entre otros. Este planteamiento preliminar de Isenberg, difiere de la primera referencia al término ecosistema expuesto por Moore (1993) donde enfatiza la visión de predadores y presas, para representar el ecosistema de los negocios como un espacio de interconexión, dependencia mutua entre actores económicos, siendo importante el término de cooperación para el éxito de las organizaciones. Desde un punto de vista más conciso, alrededor de los factores que componen un ecosistema de emprendimiento, Isenberg (2010) plantea la revisión del estado de un ecosistema, mediante la evaluación general de seis dominios: políticas, cultura, finanzas, capital humano, servicios y mercados. (Tuta & Ordoñez, 2016)

Teorías que Subyacen sobre los Emprendimientos Una de las teorías que fundamentan este estudio está enfocada en el Modelo de emprendimiento de redes empresariales, lo cual permite a la micro, pequeña o

mediana empresa desenvolverse en otros ámbitos del mercado considerando el producto o servicio ofrecido, condiciones económicas del país o región y la caracterización de los clientes potenciales.

Cuando un emprendedor proyecta crear una empresa dentro de una red empresarial, debe tener en cuenta que será necesario articular esa visión a las características y condiciones de dicha red; ejemplos de esa articulación pueden ser el límite del tamaño de la empresa o los estándares de calidad de los productos o servicios que se han de ofrecer. Es muy importante tener en cuenta que la visión del emprendedor es un elemento central en el proceso empresarial (Filion, 1991), la cual está definida no sólo por factores económicos y sociales, sino por su personalidad, cultura o incluso por elementos étnicos. Para crear y estabilizar una empresa, el emprendedor tiene que movilizar recursos como capital, trabajo y canales de distribución (Greve, 1995); además, el proceso de motivación del emprendedor está directamente relacionado con su visión.

Modelo de Emprendimiento en Red (MER)

Este modelo fue adaptado del modelo de Gibb al entorno de las redes empresariales; así pues, introduciremos una etapa inicial y evaluaremos cómo cada una de las propuestas originalmente puede adecuarse para crear una empresa en una red.

• Etapa 0. Conocimiento de las redes empresariales

Esta etapa “previa” debe permitirle al emprendedor conocer generalidades acerca de la razón de ser, el funcionamiento, las ventajas y responsabilidades del trabajo en red. Para que esta etapa se cumpla es fundamental que entidades públicas o privadas como universidades y agremiaciones copien información pertinente acerca de las redes empresariales y busquen estrategias de divulgación que tengan en cuenta las particularidades del público objetivo. El producto de esta etapa es un emprendedor sensibilizado respecto al tema, susceptible de desarrollar la visión de crear una empresa para ingresar en una red empresarial.

• Etapa 1. Adquisición de la motivación e idea de negocio

En esta etapa el emprendedor busca los estímulos y los objetivos para crear un negocio (Mitton, 1989). Cuando se trata de la creación de una empresa independiente o aislada, esta etapa está definida por el análisis de diferentes alternativas de negocios y las formas de iniciarlos. Cuando contempla la creación de una empresa dentro de una red, el emprendedor debe analizar las motivaciones personales que puede tener para vincularse a ella, a un escenario donde las relaciones, no son sólo comerciales, sino fundamentalmente personales, y donde se busca construir lazos de confianza, solidaridad y cooperación. Si el emprendedor no tiene competencias personales para trabajar en equipo y para solucionar conflictos ni le interesa desarrollarlas, puede en esta etapa descubrir que es insuficiente su motivación para crear una empresa sostenible en una red y desistirá de ello; pero si, por el contrario, cuenta con la motivación suficiente, seguirá adelante en su empeño. Las razones positivas o negativas de ingresar eventualmente en una red empresarial pueden ser identificadas o aclaradas por el emprendedor analizando el comportamiento de diferentes redes que funcionan en su entorno. En esta etapa el análisis señalado es básico porque le permite confirmar si está o no motivado para crear una empresa en una red (Davidsson y Honig, 2003).

Es factible que después que el emprendedor descubra la funcionalidad de las redes empresariales, entienda la importancia de ser un eslabón de la red y conozca los deberes y derechos que tendría si creara una empresa en ella. Este proceso de análisis es fundamental para generar inicialmente ideas de eslabones que son negocios potenciales. La funcionalidad de las redes depende de su tipo, y el emprendedor debe tener claro estas diferencias que afectan directamente al tipo de eslabón que elija. El producto de esta etapa es una serie de ideas de negocios generadas a partir de las motivaciones propias del emprendedor, del conocimiento básico del funcionamiento de la red objetivo, pero sobre todo de las oportunidades que se generan en el interior o en el entorno de ésta, o en ambos.

• Etapa 2. Validación de la idea

Esta etapa es quizá la más importante en el modelo de Gibb (1988). Le sirve al emprendedor para evaluar las diferentes ideas de negocio y descartar algunas que pueden ser imposibles de lograr. El autor propone

una serie de preguntas que pueden ayudar en esta tarea: ¿Cuál es exactamente la idea?, ¿Funcionará?, ¿Está claramente identificada la necesidad que se ha de satisfacer?, ¿Es legal?, ¿Es posible entrar en el mercado?, etc. Al intentar crear una empresa en una red, se debe validar la idea, analizando información sobre ella. Este análisis puede ser realizado de diferentes formas. Para su desarrollo incluiremos algunos de los componentes definidos por la Onudi (2004) para la creación de minicadenas productivas, por su aplicación en el entorno latinoamericano como los casos vistos en Colombia, provenientes de modelos aplicados hace varios años en empresas y sectores de países como los asiáticos (Li, 2005).

Los elementos que le ayudan al emprendedor a estudiar la red empresarial donde intenta crear la empresa pueden ser los análisis de sostenibilidad de la red; en ellos se revisan los aspectos económicos y comerciales, ambientales y sociales de la cadena y los análisis de competitividad con revisiones sectoriales y de la red en el sector. Esta información es vital para el emprendedor que intenta crear la empresa como un eslabón de la red, porque le permite perfeccionar su idea en el caso de las redes empresariales, de posibles eslabones de una red o desecharla de una vez y mirar otra opción, que puede generarse partiendo de estos análisis; también le pueden ayudar para definir otra o crear mejor una empresa independiente. Dentro del análisis de sostenibilidad en el aspecto económico y comercial, es posible incluir la posibilidad de ejecución de proyectos, los proyectos basados en estudios de mercado serios y análisis prospectivos, la creación de oportunidades de mercado, la formulación de un plan financiero y la disponibilidad de una infraestructura básica de servicios. Éstas son algunas variables importantes en el aspecto económico propuestas por la Onudi (2004). En lo referente a los aspectos sociales, proponen analizar la compatibilidad social, la función de los agentes de promoción y la base social competente alrededor de la red.

Otra estrategia que facilitaría el cumplimiento de la etapa sería la discusión directa de la idea de negocio con algunos de los miembros integrantes de la red objetivo.

• Etapa 3. Definición de la escala de operación e identificación de los recursos necesarios

En esta etapa el emprendedor debe identificar detalladamente los recursos necesarios, el tiempo, la calidad de sus proveedores y materiales, los consumidores y la escala del negocio, en el caso de la creación de una empresa independiente o aislada. En el caso de la creación de una empresa en red, el emprendedor necesita tener muy claro cómo está compuesta realmente ésta, cómo funciona, cuáles son sus eslabones, cuáles son sus relaciones de interdependencia y cómo se distribuyen los beneficios. Para obtener esta información, el emprendedor debe buscar o realizar un diagnóstico de la red, el cual incluye diferentes variables, como:

1) Productos principales; 2) Eslabones; 3) Características de las unidades productivas; 4) Número de unidades productivas; 5) Tecnología, equipos y prácticas empleados; 6) Perfil del recurso; 7) Fortalezas y debilidades de la red y de cada eslabón; 8) Importancia de la red en la economía regional y en la generación de empleo; 9) Potencialidad para agregar valor a los productos elaborados en la región.

La metodología de la Onudi propone agrupar estas variables en siete componentes (Onudi, 2004), que son: productivo y tecnológico, mercadeo y comercialización, gestión empresarial, capacitación y formación, mejoramiento ambiental y, por último, social y comunitario. En cada uno es necesario analizar los eslabones y los problemas encontrados en el diagnóstico. La definición de la escala de operación y la identificación de los recursos necesarios para iniciar el negocio en una red dependen fundamentalmente del eslabón en cual se propone ingresar o crear, del tipo de red, del sector y especialmente de los acuerdos que garanticen las relaciones y las interdependencias. Lo anterior representa una adaptación de la metodología de la Onudi para el diagnóstico de minicadenas productivas, caso de estudio de la minicadena de la achira. Algunas variables del diagnóstico no se tienen en cuenta por no ser consideradas relevantes para el emprendedor en el proceso de creación de empresas (Onudi, 2004).

• Etapa 4. Negociación del ingreso al mercado

Esta etapa busca crear y aplicar el plan de negocio; incluye la negociación con bancos (capital), con empleados (mano de obra), con proveedores (materia prima) y con distribuidores (canales de distribución). En este componente del modelo existe gran diferencia entre crear una empresa independiente o aislada y

crear una empresa en una red. Los procesos de negociación son muy diferentes dentro de una red, porque hay relaciones de interdependencia y negociaciones colectivas que permiten obtener mayores beneficios que las empresas que funcionan fuera de ella. La confianza y la cooperación, el fundamento de la asociatividad, son claves en los procesos de negociación y alianzas, incluso para las nuevas empresas de la red (Álvarez, Ireland y Rever, 2006). En la mayoría de las redes los beneficios obtenidos para cada uno de los miembros son heredados por los nuevos miembros; dichos beneficios son: descuentos en materia prima, transporte, personal, servicios públicos, impuestos, tecnología y capacitación, entre otros. En Colombia existe actualmente apoyo en algunas regiones del gobierno local para crear empresas como eslabones faltantes o débiles de algunas redes empresariales, en forma de ayudas en disminución de impuestos o acompañamiento técnico que motivan la creación de este tipo de redes.

En esta etapa el emprendedor debería realizar un análisis de asociatividad que le permitiera conocer los procesos de negociación interna y los beneficios y los acuerdos existentes entre los diferentes eslabones de la red. Realizando una adaptación de la metodología de la Onudi (2004), la evaluación de la asociatividad de una red existente puede partir del análisis de las formas de asociatividad, los agentes de promoción, los espacios de diálogo, los incentivos para los productores y los acuerdos institucionales existentes en ella.

- **Etapa 5. Nacimiento o creación de la empresa** Esta etapa es muy importante para el funcionamiento y para el futuro del negocio, pues cuando la empresa es independiente o aislada, depende ciento por ciento del emprendedor, de sus recursos y tiempo, y en especial de su capital humano y social (Anderson y Miller, 2003). Si hablamos de la creación de una empresa en una red, su arranque es el inicio de un conjunto de relaciones con todos los eslabones existentes de dicha red; estas relaciones se consolidan por medio de acuerdos que en su mayoría pueden ser contratos para garantizar la operación. Es muy posible que desde el inicio la nueva empresa disfrute de las ventajas de estar en una red; en otros casos, puede pasar un lapso para comenzar a obtener beneficios.

- **Etapa 6. Supervivencia**

Esta etapa es la consolidación del negocio. Para una empresa independiente o aislada, este proceso involucra el control financiero de sus flujos, el desarrollo del mercado y la estabilización el proceso de aprendizaje de sus empleados. En una nueva empresa dentro de una red, este período de tiempo es constante; los eslabones siempre están aprendiendo y adaptándose a su entorno o a cambios internos de la red; ya no es una decisión del emprendedor, es una decisión de la red el cambio permanente. La supervivencia de una empresa en la red depende de la visión del emprendedor y de las relaciones de confianza, solidaridad y cooperación que sean construidas desde la creación de la empresa. En esta etapa, el emprendedor y los miembros de la red deben realizar constantemente un análisis de solidaridad y equidad, para garantizar la convivencia a largo plazo.

La evaluación de los niveles de solidaridad y equidad en una red empresarial son muy complejos, y es posible que tiendan a ser subjetivos; pero la evaluación debería girar en torno al análisis del objetivo de los procesos de conformación, a entender el modelo económico que funciona dentro de la red, que debería ser el solidario, y a estudiar muy bien las formas de integración que operan en ella. Para utilizar este modelo en la vida real, un emprendedor debe buscar información que le permita seguir cada etapa. Quizás obtener esta información sea en algunos casos imposible porque no exista una entidad pública o privada que realice este tipo de estudios en la región o sector en el que el emprendedor intenta crear su empresa. La ventaja es que, en la actualidad, en la mayoría de los países latinoamericanos existen estas entidades que intentan formar o crear redes, pues son el futuro para las empresas de la región, especialmente para las MIPYMES.

En la realidad empresarial, muchas de las nuevas empresas que ingresan en una red son creadas por emprendedores que ya están dentro de ella como empleados o socios de una empresa de la red y desarrollan su idea de negocio partiendo de la información que han recolectado y de su experiencia; algunas redes se convierten entonces en incubadoras de nuevas empresas (Bollingtoft y Ulhoi, 2005). (González & Gálvez, 2008)

Caracterización de los sectores involucrados en los ecosistemas de emprendimientos

En la región de influencia del Centro Universitario (CURC) se han identificado una serie de instituciones públicas y privadas que contribuyen de diversas formas al fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento. En la siguiente matriz se hace referencia a las que generan un mayor aporte.

Matriz de actores del ecosistema emprendedor hondureño

A continuación, en la tabla 1, se da a conocer la matriz de ecosistema de emprendedores en torno a la región del Valle de Comayagua, en la misma se evalúan por sectores e instituciones, su eslabón y su rol en el ecosistema.

TABLA 1
Matriz ecosistema emprendedor de la región Valles de Comayagua

Sector	Institución	Respuesta	Eslabón
Público	Alcaldía Municipal de Comayagua	Políticas	Gestiona proyectos y programas en el tema de emprendimiento juvenil ante organismos internacionales.
	Centro Nacional de Educación para el Trabajo	Formación	Dispone de una serie de cursos, talleres y diplomados en emprendimiento empresarial.
	UNAH- Centro Universitario Regional del Centro	Formación	Realiza actividades de vinculación a través del Centro de Emprendimiento.
Privado	Centro de Desarrollo empresarial Valles de Comayagua	Formación / Soporte	Imparte acciones formativas, brinda asesoría a los emprendedores para su legalización y fortalecimiento.
	Cooperativa Taulabé	Financiamiento	Ofrece alternativas financieras a jóvenes emprendedores y a la Mipyme.
	Cámara de Comercio de Comayagua	Soporte	Organiza ferias de emprendimiento y quieren incursionar en la incubación de emprendedores.
Facilitadores	Programa Eurolabor	Soporte/ Financiamiento	Financia actividades de formación y equipamiento de microempresas para prevenir la migración.
	Unión Europea- AECID- AACID	Soporte/ Financiamiento	Donación de recursos económicos a la Alcaldía Municipal de Comayagua y otras instituciones gubernamentales

Elaboración propia

Interrelaciones entre los componentes del Ecosistema Emprendedor en Honduras Ecosistema Emprendedor – análisis de las 8 áreas de estudio

En el estudio del emprendimiento diferentes autores han destacado la importancia que tiene este factor en el crecimiento económico de una nación o región por su aporte al aparato productivo, ha encontrado un balance entre los bienes y servicios que se producen y la capacidad de adquirir productos por parte de la población, lo que conlleva a una mejora en los indicadores de calidad de vida como la tasa de ocupación de los habitantes en el país beneficiado por este fenómeno (Sanguinetti & et. al., 2013).

Uno de los autores que ha trabajado el emprendimiento, Sanguinetti et. al. (2013), plantea que es necesario que las empresas en un país puedan acceder a los siguientes cuatro elementos para poder llegar a tener un ecosistema emprendedor exitoso: desarrollo del talento empresarial, promoción de la innovación, acceso al financiamiento y capacidad de la mano de obra. Poder cumplir con estos elementos, implica que, desde la familia, la sociedad y el Estado, se establezcan mecanismos para fomentarlos y mantener su implementación,

ya que actúan como variables transversales en el desarrollo de las empresas existentes y en la creación de nuevas. Lo anterior puede observarse en su análisis en la tabla 2.

Infraestructura

Comayagua posee una Zona Agroindustrial muy amplia, en la que se ubican importantes compañías exportadoras y agroexportadoras (entre las que podemos mencionar Exveco, Central e Interbai) con una infraestructura vial de alta calidad, se cuenta también con buena localización estratégica contando en la zona con una red primarias de carreteras (CA-7 y CA-5), lo que permite una comunicación directa y comercial con las principales ciudades del país Tegucigalpa y San Pedro Sula. Una red de carreteras permite satisfacer las necesidades vitales de educación, trabajo, alimentación, salud y desarrollo de negocios, por ello para la zona central es estratégico desarrollar un sistema vial, porque es el único modo con el que se logra satisfacer no solo viajar, sino también las necesidades esenciales de la población. Desde que se añadiera la ampliación del perímetro del término municipal, esto contribuirá al surgimiento de nuevas oportunidades de implementación de actividades productivas en la zona, así como el actual mejoramiento de infraestructura pública, esto ha incrementado el atractivo turístico de la ciudad y por ende la apertura de nuevos negocios. Es importante mencionar que la ciudad contará con el aeropuerto más grande y moderno del país, lo que añadirá un flujo de divisas y relaciones comerciales muy alto, ya que el mismo servirá de puerto aéreo para embarque y desembarque de productos y mercadería provenientes de países como el Salvador y Nicaragua.

Público

Desde el sector Público se encuentran:

Institución

Alcaldía Municipal de Comayagua

Actividades en conjunto Actividades de asistencia técnica

- • Provee recursos materiales para desarrollar (donación de equipo de trabajo) emprendimientos en la región central.
- Transferencia de fondos al CDE Mipyme Valle de Comayagua para la ejecución de acciones en el marco de los proyectos asignados.

Convenios celebrados

Memorándum de Entendimiento/Carta de Ejecución

TABLA 2
Ecosistema emprendedor – análisis de los ámbitos

Financiación	Apoyo	Políticas	Mercados	Capital Humano	Infra-estructura	Investigación y Desarrollo	Cultura
Eurolabor / Aecid	Programa CURC Emprende	Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa. Decreto (no.145-2018)	Consumidores de los productos y servicios de los emprendedores, en las ciudades de Comayagua, La Paz, Siguatepeque y zonas aledañas de cada ciudad.	Docentes de los Departamentos Econo-Administrativo y Agroindustrias del Centro Universitario Regional del Centro		Actualmente se trabaja proyecto de creación de la Incubadora Universitaria de Empresas CURC / Departamento Econo-Administrativo	Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua
Cooperativa Taulabé	Eurolabor /Aecid	Ley del Sistema de Fondos de Garantía Recíproca para la Promoción de las Mipymes Vivienda Social y Educación Técnica Profesional. Decreto (no. 205-2011)		Coordinador y Sub-Coordinador Centro de Emprendimiento del Centro Universitario Regional del Centro.		Cati /UNAH	Alcaldía Municipal de Comayagua
CDE Mipyme Valle de Comayagua	Ley de Protección de Beneficios y Regulación de la Actividad Informal. Decreto (no. 318- 2013)						Gobernación Política de Comayagua
Centro Nacional de Educación para el Trabajo	Ley de Apoyo Financiero para los Sectores Productivos de Honduras. Decreto (no. 67- 2009)						Colegios de Educación Media de la localidad
	Ley de Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Decreto (no. 135- 2008)						CDE Mipyme Valle de Comayagua

elaboración propia.

Público Organización

Centro de Desarrollo Empresarial Mipyme Valle de Comayagua

Actividades en conjunto Actividades de asistencia técnica

- • Administrar los fondos otorgados por los cooperantes para ejecutar las actividades agendadas como ser: dotación de insumos para apoyar ferias de validación de productos, cuando se realizan para dar a conocer al público los emprendedores formados y que están aptos para ser parte productiva de la economía local y regional.
 - Disponer del personal y las herramientas técnicas necesarias para una correcta identificación de los emprendedores formados en el Centro de Emprendimiento CURC que serán asesorados y acompañados técnicamente para afianzar sus emprendimientos.

Convenios celebrados

Memorándum de Entendimiento/Carta de Ejecución

Formación

Desde el sector de formación se encuentran:

Organización

Centro Universitario Regional del Centro

Actividades en conjunto Actividades de formación

- • Desarrollo de talleres de formación empresarial y asesoría personalizada por medio de docentes de la institución, para la creación y puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas en la zona de Comayagua y alrededores.
 - Poner a disposición de los emprendedores todo el equipo y material donado por la Cooperantes, para que implemente sus ideas de negocio dentro de la incubadora de empresas

Convenios celebrados

- • Memorándum de Entendimiento/Carta de Ejecución
 - Cooperación internacional

Organización

Programa Eurolabor/Aecid, Unión Europea

Actividades en conjunto Actividades de asistencia técnica

Donante Internacional de fondos para comprar equipo de trabajo que fortalecerá la generación de emprendimientos generados en los departamentos de Comayagua y La Paz.

Convenios celebrados

Convenio Con la Alcaldía Municipal de Comayagua

Clasificación y descripción cada los programas de su región

En este apartado, se presentan los diferentes programas que están vigentes entre los distintos actores del ecosistema emprendedor de la Región Valle de Comayagua, los cuales son: CURC Emprende, Eurolabor y “Cultura lenca, medicina tradicional y biodiversidad”. Departamentos de La Paz e Intibucá. Ejecutado por CURC-UNAH”; siendo clasificados de acuerdo con la siguiente información:

Programa I: CURC Emprende

Necesidad que atiende: toda persona desde estudiantes de secundaria hasta universitarios graduados que desean emprender.

Institución (es): UNAH, CDE MIPYME Valle de Comayagua, Alcaldía Municipal de Comayagua
Cobertura geográfica: Departamentos de La Paz y Comayagua.

Beneficiarios: Estudiantes de secundaria y universitarios que desean emprender y que requieren generar un autoempleo.

Iniciativa: UNAH

Tipo de emprendimiento: de todo tipo menos bebidas alcohólicas, cigarrillos. Enfoque de género: Indistinto.

Programa II: Eurolabor

Necesidad que atiende: Promover el Empleo Juvenil decente y prevenir la migración. Institución (es): Alcaldía Municipal de Comayagua
Cobertura geográfica: Departamentos de La Paz y Comayagua.
Beneficiarios: jóvenes en edades de 14 a 29 años.

Iniciativa: Aecid-Unión Europea,

Tipo de emprendimiento: de todo tipo menos bebidas alcohólicas, cigarrillos. Enfoque de género: Indistinto.

Programa III: “Cultura lenca, medicina tradición- al y biodiversidad”

Departamentos de La Paz e Intibucá. Ejecutado por CURC-UNAH” Necesidad que atiende: personas de la etnia lenca con conocimientos ancestrales y que desean aprovecharlos para emprender y generar ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

Institución (es): UNAH, USAID

Cobertura geográfica: Departamentos de La Paz, e Intibucá. Beneficiarios: comunidad de la etnia Lenca.

Iniciativa: USAID

Tipo de emprendimiento: medicina natural y la artesanía de la cultura Lenca como medios de vida tradicionales.

Enfoque de género: Indistinto.

Cada uno de los programas enunciados anteriormente han sido de mucha utilidad, puesto que se encuentran activas varias microempresas que nacieron en ellos, siempre existe la oportunidad de mejorar por medio de más alianzas, firmas de convenios, una mejor organización donde se pueda manejar adecuadamente el ecosistema de emprendimiento de la región para beneficiar a más personas, donde se establezcan objetivos comunes a todas las organizaciones que son las génesis de cada programa para realizar una integración que permita la sinergia y aprovechamiento de los diferentes recursos que estas proveen, en el ecosistema empresarial es vital la participación del sector financiero para que una vez se tenga clara la idea del emprendimiento y aprobado de acuerdo al cumplimiento de los requisitos los beneficiarios puedan acceder a medios de financiación para invertir en su negocio.

Medición del Ecosistema Emprendedor (Encuesta de Babson College)

La medición del ecosistema emprendedor de la región Valles de Comayagua tendrá un significado relevante ya que permite establecer indicadores de mejora para los actores de la región, es necesario que se generen impactos significativos a nivel local, como también a las condiciones de vida de los emprendedores y Mipymes de la zona. El Modelo de Babson College es reconocido a nivel mundial por evaluar ecosistemas que cumplen estándares con los índices de emprendimiento. En primera instancia será una evaluación cualitativa la cual representará un valor numérico que permitirá identificar la situación real del nuestro ecosistema emprendedor comparándolo con una situación óptima que han alcanzado otros países del continente.

Modelo de Babson College

A continuación, en la tabla 3 se detalla el modelo de evaluación de Babson College, de forma que se evalúa el estado del ecosistema emprendedor en la región.

TABLA 3
Medición de encuesta Babson College

Tabla 3	Medición de encuesta Babson College	
Pregunta	Sí	No
¿Los líderes políticos:		
¿Actúan como fuertes y públicos defensores del emprendimiento?	X	XX
¿Abren sus puertas a emprendedores y a aquellos que promocionan el emprendimiento?	X	XX
¿El gobierno?		
Crea instituciones efectivas y directamente asociadas con el emprendimiento (institutos de investigación, relaciones con nacionales residentes en el extranjero, foros para el diálogo público privado)?	XX	
¿Reduce las barreras estructurales al emprendimiento, como leyes onerosas de bancarrota y reducida seguridad jurídica?		XX
¿La cultura generalmente?		
¿Tolera errores honestos, fracaso honrado, asunción de riesgos y pensamiento contrario?	XX	X
¿Respeta el emprendimiento como una alternativa bien valorada?	XX	
¿Existen historias de éxito visibles que:		
¿Inspiran a los jóvenes y a futuros emprendedores?	XX	
¿Muestran a personas comunes que también ellos pueden ser emprendedores?	XX	
¿Existen suficientes personas con conocimientos que?		
¿Tienen experiencia creando organizaciones, contratando a personal y montando estructuras, sistemas y controles organizacionales?		XX
¿Tienen experiencia como miembros profesionales de consejos de administración y asesores?		XX
¿Existen fuentes de capital que?		
¿Proveen capital social para fases pre-ventas?		XX
¿Añaden valor no-monetario, como mentoría o contactos?	XX	X
¿Existen ONGs y asociaciones sectoriales que:		
¿Imparten conocimiento sobre finanzas y emprendimiento a estudiantes universitarios?	XX	
Le permiten a los profesores tomar tiempo sabático para trabajar en start-ups?		XX
¿La infraestructura pública provee suficiente:		
¿Transporte (carreteras, aeropuertos, vías férreas, transporte de contenedores, puertos)?	XX	
¿Comunicación (digital, banda ancha, móvil)?		XX
¿Existen zonas geográficas que muestran:		
¿Alta concentración de emprendimientos de alto potencial y crecimiento?	X	XX

elaboración propia.

TABLA 3
Medición de encuesta Babson College

Tabla 3 Medición de encuesta Babson College		
Proximidad a universidades, agencias de estandarización, think-tanks, centros de formación, proveedores, consultoras y asociaciones profesionales?		XX
¿Existen grupos formales o informales que conectan:		
¿Emprendedores del país o región con redes de diáspora - especialmente con expatriados exitosos?	X	XX
¿Emprendimientos y oficinas locales de multinacionales?	X	XX
¿Existen profesionales enfocados al emprendimiento, tales como:		
¿Abogados, contables y consultores técnicos o de mercado que trabajarán a cambio de una participación en la empresa o en función del éxito obtenido?		XX
¿Existen clientes domésticos que están dispuestos a:		
¿Dar consejo, especialmente sobre nuevos productos o servicios?	X	XX
Aceptar condiciones de pago flexibles para acomodar las necesidades de cash-flow de jóvenes proveedores con alto crecimiento (no aplazamiento del pago)		XX

En base al instrumento aplicado podemos apreciar que el ecosistema emprendedor en nuestra región está en su primera fase debido a que hay muchas actividades del área de emprendimiento que no se realizan:

1. 1. No poseemos agencias de estandarización
2. Carecemos de think-tanks
3. No existen redes que apoyen directamente el emprendimiento
4. Ningún actor del ecosistema emprendedor realiza start-ups

Al usar el Modelo de Babson College (Isenberg, 2010) para medir el ecosistema emprendedor de Honduras, se obtiene los siguientes resultados: Respuestas positivas = 8 32%

Respuestas negativas = 17 68%

Preguntas totales = 25 100%

Conclusiones e Implicaciones (identificación de debilidades)

- Los hallazgos más importantes encontrados: en primer lugar, no existe un actor dentro del ecosistema emprendedor que incentive los emprendimientos del sector agroindustrial, ya que esto puede ser de mayor apertura debido a que la zona es fuerte en este sector, en segundo lugar, incentivar la participación del sistema bancario para el fortalecimiento de las MIPYMES en la parte financiera.

- De acuerdo con las experiencias recabadas se debe profundizar más en generar alianzas con entidades cuyos objetivos son comunes para que exista una sinergia en la manera en la cual se realiza el trabajo y que haya una institución dedicada exclusivamente al seguimiento de lo que se ha realizado para asegurar que todos los recursos empleados están rindiendo los frutos esperados.

- El ecosistema del emprendimiento de la región requiere de un gran compromiso y trabajo para poder lograr los indicadores del Modelo Babson College a un mediano y largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

González, H., & Gálvez, C. (2008). Modelo de Emprendimiento en Red -MER. Academia. Revista Latinoamericana de Administración, 13-31.

- Tuta, L., & Ordoñez, M. (2016). Ecosistemas Dinamicos para el emprendimiento. Centro de investigaciones de ciencias administrativas y gerenciales, 29-43. Obtenido de dialnet. uniriioja.es
- Sanguinetti, P., & et. al. (2013). Emprendimientos en América Latina. Desde la subsistencia hacia la transformación productiva (Reporte de Economía y Desarrollo (RED)). Caracas, Venezuela.
- Bansal, P; Clelland, I. (2004): "Talking trash: legitimacy, impression management, and un- systematic risk in the context of the natural environment", *Academy of Management Journal*. Vol. 47, No. 1, pp. 93–103.
- Bozeman, B. (1993): "Understanding the roots of publicness", en B. Sutton (Ed). *The legitimate corporation*. pp. 63-81. Cambridge, MA: Blackwell.
- Deeds, D. L.; Mang, P. Y.; Frandsen, M. (1997): "The quest for legitimacy: A study of biotechnology IPO's". Congreso Anual de la Academy of Management, Boston.