

100

catrachos
emprendedores
exitosos



Créditos

Equipo de investigación

Oscar Orlando Castro
Reinaldo Pineda Penman
Manuel de Jesús Montoya
Marlin Aníbal Izaguirre
Sergio Rafael Ramírez
Mario Dionet Orellana
Javier Omar Maldonado
Wilmer Orlando Estrada
Donaldo Álvarez Giménez

Estructura del documento

Oscar Orlando Castro
Manuel de Jesús Montoya
Julio Cesar Perdomo
Sergio Rafael Ramírez

Equipo de redacción

Manuel de Jesús Montoya
Julio Cesar Perdomo
Oscar Orlando Castro
Jessamin Velásquez
Dacia Argentina Padilla
Sergio Rafael Ramírez
Marlin Anibal Izaguirre
Yessenia Belinda Rodríguez

Editores

Amilcar Hernán Carrasco
Arcadio Flores

Apoyo tecnológico

Luis García Degrandez

Diseño y diagramación

Francisco Gabriel Muñoz





Uno de los cuatro propósitos del “Plan de Todos para una Vida Mejor” que impulsa nuestro gobierno, presidido por el Abogado Juan Orlando Hernández está orientado a la “Generación de empleo, competitividad y productividad”; el que se traduce en primer lugar en la generación de empleos dignos a través del diseño y desarrollo de diversos programas de empleabilidad con el apoyo del sector privado, y por otro lado el desarrollo de la Estrategia Nacional de Fomento al Emprendimiento de Honduras, bajo la cual se impulsan significativos esfuerzos para la generación de nuevas oportunidades de empleo tanto en el sector urbano como rural de nuestro país.

En el marco de los esfuerzos y acciones que impulsamos en materia de empleabilidad a través de la Coordinación del Gabinete Sectorial y de la Secretaría de Desarrollo Económico que me honro en dirigir, es de suma satisfacción exponer al país evidencias e impactos de las experiencias y aportes de una las instituciones integrantes de nuestro Gabinete como lo es, el Centro Nacional de Educación para el Trabajo (CENET), mediante la presentación del libro “100 Catrachos Emprendedores Exitosos” en donde cada uno de ellos y ellas expresan sus vivencias, beneficios, triunfos y sobre todo sus aportes en la generación de nuevas oportunidades de trabajo para ellos, sus familias y sus comunidades.

El CENET; a partir del año 2014 asume un nuevo mandato institucional y una nueva misión orientada a la formación y acompañamiento de personas jóvenes y adultas en situación de exclusión social, para que sean capaces de crear y desarrollar emprendimientos empresariales exitosos que contribuyan a la generación de empleo y que impulsen el desarrollo económico de nuestro país. De esta forma nuestro gobierno cumple con el objetivo estratégico de: Generar trabajo digno, principalmente para la población que se encuentra desempleada y sub-empleada.

Las acciones, estrategias y metas definidas por el CENET en sus planes operativos se corresponden con las directrices de la Secretaría de Desarrollo Económico enmarcadas en la consolidación del Programa Presidencial de Apoyo y Fortalecimiento a la micro y pequeña empresa, favoreciendo el crecimiento y expansión de 200 mil unidades productivas y generando 50,000 nuevos empleos cada año.

Nuestro agradecimiento especial a los organismos de la Cooperación Internacional como: la Unión Europea, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en Honduras (PNUD) y a la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID) por su colaboración, confianza y decidido apoyo a los programas de fomento del emprendimiento empresarial que impulsa nuestro gobierno con poblaciones tradicionalmente excluidas.

Ingeniero Arnaldo Castillo
Secretario de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico y
Coordinador del Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico

“Toda gran transformación tiene detrás de sí una idea, pequeña o grande, precedida por una acción que la pone en marcha. Así, si el cambio es el motor de nuestra historia, su fuente de energía son aquellos hombres y mujeres con el talento y, principalmente, el arrojo necesario para luchar por sus ideas”.

*Marcos Martínez Gavica,
Presidente Grupo Financiero Santander, México.*



100 Catrachos Emprendedores Exitosos; representa un portafolio, una obra o un compendio de una diversidad de experiencias de hondureñas y hondureños que un día tomaron la decisión y la aventura de convertirse en emprendedores empresariales desde cero. Los testimonios

que presentamos en esta publicación son, ante todo, un pequeño homenaje de nuestra institución el CENET a este significativo número de emprendedores y emprendedoras, sobre todo jóvenes, que han creado y desarrollado sus emprendimientos con los servicios de formación, asesoría y acompañamiento que ofrece nuestra institución, el acceso a financiamiento con la Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabé Limitada y con el apoyo de organismos de cooperación internacional como: la Unión Europea, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en Honduras (PNUD) y la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID).

La construcción de este documento ha sido gracias a la buena voluntad de cada una de las emprendedoras y los emprendedores que accedieron a compartir con nosotros sus vivencias, sus sueños y aspiraciones. Ha sido escrito utilizando un lenguaje sencillo y simple. Una espaciosa y adecuada lectura de este libro puede hacernos entender y comprender mejor, los procesos de promoción, fomento, motivación e implementación de proyectos y programas de formación y acompañamiento para el diseño y desarrollo de emprendimientos empresariales con poblaciones en situación de exclusión social. En él encontraremos una serie de denominadores comunes, como las ganas de aprender a emprender, la convicción por invertir recursos propios y asumir riesgos, la transformación de sus formas de pensar, el mejoramiento de su autoestima, las motivaciones de independencia y autonomía y el uso racional de nuestros recursos naturales entre otros.

Sus testimonios evidencian una serie de características propias de líderes emprendedores que han dejado huella en este mundo; nos comunican que están cambiando la historia de sus vidas, la de sus familias y sus comunidades, están altamente comprometidos y aportando lo mejor de sí con el proceso de cambio que necesita con urgencia hoy nuestro país. Demuestran, además, que es en el plano de las realizaciones y de los logros concretos, donde se juega lo esencial de nuestro crecimiento y desarrollo

CENET; como institución educativa del Estado reitera su compromiso con Honduras de continuar trabajando incansablemente, con transparencia, responsabilidad, pertinencia y alta calidad de sus servicios para contribuir desde la educación a la construcción de una nueva generación de emprendedores empresariales caracterizados por la: ética, integridad, transparencia, solidaridad, confianza, honestidad, amor por el trabajo como Dios manda y sobre todo pasión por lo que hacemos cada día. Son 100 emprendedores y emprendedoras; que representan nuestra diversidad, nuestra riqueza, nuestros ideales, esa enorme energía emprendedora que como catrachos llevamos dentro y esas grandes ganas de triunfar y de tener éxito aquí en nuestra querida patria Honduras.

Amílcar Hernán Carrasco
Director Ejecutivo
CENET

ÍNDICE

FRUYDER	3
EMJADEM	4
Panificadora Doña Julia	5
Muebles Hernández	6
Confecciones R y R	7
Estructuras Metálicas Corrales	8
La Virtud	9
El Maná	10
CONMAN	12
PROALISA	13
Estructuras Metálicas Cerritos	14
Estructuras Metálicas Rodríguez	15
Confecciones SHALOM	16
Taller Martínez	18
Estructuras Metálicas Umaña	19

Inversiones Madariaga	35
Porqueriza Posadas	36
Lechería La Reina	37
Rancho San Juan	38
AQUAPRO	40
Empresa 15 de Septiembre	41
Viveros El Edén	42
Finca Los Llanitos	44
El Lucerito	46
El Zarzal	47

Sala de Belleza Lorens	60
Financiera SM	61
Foto estudio Rivera	62
Taller de Soluciones La Paz	63
Barbería Lorenz	64
EDKA Internet	65
Electrimas	66
Officer Yireh	67
Taller de Soldadura Euceda	68
Deja Vu Internet	69
Centro Óptico Familiar	70
Alimentos Rodríguez	72
Comunicaciones y Más	73
Gimnasio Extremo	74

Librería y Variedades la Escuelita	93
El Gallo de Oro	94
Pulpería D y D	95
R Móvil	96
Mercadito Gloria	97
Pulpería y Golosinas Erick	98
Pulpería Yoli	99
Mini Súper El Económico	100
Wilmarck	102
Tiendas Xiomara	103
Variedades Wendaly	104

Ladrillera El Puente	20
Tajadas Horeb	21
Pan de Casa Rico	22
Semillas Mixtas Naturitas	23
Taller de Soldadura Padilla	24
Bocadillos Lissy	25
Confecciones Damarys	26
Fashion Center	27
Panadería Palacios	28
Variedades Azucena	29
Dulces y Vinos San Carlos	30
Tajadas y Más	32
Tajaditas Rosita	33
Repostería Fiesta de Sabores	34

La Fuente	48
Charco Seco	50
Productores en Acción	51
El Zarzal	52
Alianza El Cacao	54
Brisas del Obispo	55
Emprendimiento Familia	56
Finca Arrecife	57
Esperanza del Futuro	58
José Pio Sánchez	59

Electrónica El Boulevard	75
Reparación y Mantenimiento Alex	76
Golosinas Mariana	77
Comedor las Delicias	78
Barbería Mi Pasión	79
Internet New Two	80
Barbería Muñoz	82
Frutlife	83
VITRALUM	84
Reparaciones Hernández	86
Santísima Trinidad	88
Barbería Joshua	90
Fotocopias Varela	91
VINART	92

Inversiones Hernández	105
Pulpería la Nocturna	106
Papelería Arcoíris	107
Pulpería Celia	108
Mi Vaquita Sureña	109
Variedades Kenia	110
Mina Digital	111
Pulpería Dany	112
Tiendas Toledo	113
Inversiones Dixi	114

INDUSTRIA

AGROPECUARIA

SERVICIOS

COMERCIO

Escuela de Formación
de Emprendedores Empresariales

Catrachos
Emprenden

Emprendedor
Autoempleado



Genera tu empleo

Autoconocimiento
Capacidad emprendedora
Mi idea de negocio
Diseño de mi emprendimiento

Emprendedor Junior



Crea tu empresa

Liderazgo empresarial
Organiza y planea tu empresa
Plan de negocio
Gestión administrativa y financiera

Emprendedor Agropecuario



Produce Empresarialmente

Mi potencial como emprendedor
Cadenas de valor
Ideas de negocio
Diseño del emprendimiento
Valor agregado

Catrachos
Avanzan

cenet

Consolida tu empresa

Asesoría
Coaching
Capacitaciones puntuales
y personalizadas



Catrachos
Compiten

Mejora tu competitividad

Matemática aplicada
Lectura comprensiva
Búsqueda de información

Competencias Laborales
Básicas



Mejora tu desempeño

Aprender a aprender
Comunicación
Efectividad personal
Iniciativa y Emprendimiento
Trabajo en equipo
Resolución de problemas
Planificación y gestión de proyectos

Competencias Laborales
Transversales



Formación
de Formadores en
Emprendimiento
Empresarial

Diplomado Formación de
Formadores para el
Emprendimiento Empresarial



Formando Formadores

La ocupación juvenil en Honduras
Planificación y gestión del proceso de
aprendizaje de jóvenes y adultos
Competencias para facilitar el emprendimiento

Alianzas

★ ★ ★ ★ ★
INSTITUTO NACIONAL DE
FORMACIÓN PROFESIONAL
INFOP



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



¿Quiere emprender?... hágalo con los recursos que tiene

“Esta experiencia nos ha ayudado a demostrar que los riesgos se deben asumir de manera diferente, a ser responsables, persistentes y tener buenas relaciones entre socios y con los empleados para que todo resulte muy bien”.

Mi nombre es Ángel Alexis Escobar Granados, tengo 26 años, soltero, graduado de Bachiller en Administración de Empresas en el Instituto “21 de Octubre”, resido en la ciudad de Marcala, en el Departamento de La Paz, y soy el socio de la Empresa Frutas y Derivados “FRUYDER”.

Esta iniciativa la iniciamos en el mes de marzo del año 2010, junto a mis ex compañeros de colegio y ahora socios, Emilio González y Doris Elizabeth Granados, posterior a una capacitación recibida sobre emprendimiento empresarial. Originalmente la impulsamos con fondos propios y a pesar que era muy poco el recurso, así arrancamos con el procesamiento de las tajaditas de banana.

Luego tuvimos la oportunidad de acceder a crédito y esto nos sirvió para aumentar la producción adquiriendo mayor materia prima, herramientas y equipo de trabajo.

A lo largo de todos estos años hemos trabajado de manera ardua y siempre buscando soluciones para desarrollar nuestro negocio, pero no podemos ignorar que en toda sociedad mercantil surgen dificultades de todo tipo, pero lo más importante es estar en comunicación permanente, acordar colectivamente y superar los conflictos demostrando perseverancia, paciencia y buena toma de decisiones.

Nuestra empresa nos ha permitido generar ingresos para seguir invirtiendo y para el sostenimiento de nuestras familias, también a tener una ocupación y además, a dar empleo permanente a tres personas más y en el caso del socio Emilio González, él está por finalizar la Licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras.



Esta experiencia nos ha ayudado a demostrar que los riesgos se deben asumir de manera diferente, a ser responsables, persistentes y tener buenas relaciones entre socios y con los empleados para que todo resulte muy bien.

En adelante sabemos que nada será fácil, que todo lo que hagamos de manera personal y colectivamente demandará esfuerzo y perseverancia.

Con dulces y jaleas construimos nuestro hogar

Mi nombre es Dania Rosibel López Nolasco, tengo 27 años, estudié el Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto “21 de Octubre” de la ciudad Marcala, La Paz y estoy casada con Delmer Rodolfo Márquez con quien procreamos tres hijos.

Mi empresa es la Procesadora de Dulces y Jaleas “EMJADEM”, la que inicié en el año 2012 elaborando los dulces de leche, tamarindo, nance, café y caramelo de mantequilla, y en este año ya estoy incursionando en el rubro de las jaleas.

“Mi consejo para otros emprendedores es que no se limiten, que crean en sus capacidades para ir construyendo sus sueños día con día.”

En este negocio hay cosas que me han ayudado mucho, por ejemplo, las capacitaciones, las asesorías técnicas que he recibido, el apoyo permanente de mi familia y contar con la oportunidad de acceder a crédito.

Durante el transcurrir de los años, mi empresa ha ido creciendo en producción, capital y clientela; tengo una empleada temporal y otro a tiempo completo. Sin embargo, no todo ha sido favorable porque hay altas y bajas en este emprendimiento y a pesar de esto, los ingresos de mi negocio me han ayudado a construir mi vivienda y mejorar la educación de mis hijos.

Mi consejo para otros emprendedores es que no se limiten, que crean en sus capacidades para ir construyendo sus sueños día con día. Hay que confiar en las demás personas y en el destino de nuestros negocios y estar seguros de que se pueden lograr las metas.



YouTube una herramienta para aprender, perfeccionar e innovar en:

“Panificadora Doña Julia”

Mi nombre es Franklin Fran Núñez Corrales, tengo 34 años, soy soltero, en el año 2000 me gradué de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto “21 de Octubre” de la ciudad de Márcala, departamento de La Paz. Soy el propietario de la “Panificadora Doña Julia”, ubicada en el barrio Morazán en la ciudad de Márcala.

En la empresa nos dedicamos a la elaboración de pan para la venta, el cual distribuimos en pulperías y supermercados de la ciudad, también a todos los clientes minoristas, tanto del área urbana como rural que visitan nuestro negocio, el local donde funciona la panadería es propio.

Como en toda iniciativa empresarial, comencé mi negocio con muchas dificultades económicas. Tenía algunas limitaciones para colocar el pan en el mercado, debido a la gran competencia de este rubro en la calidad y a los buenos precios que otros proveedores de Márcala, La Paz y Comayagua ofrecían en la zona. A pesar de esto, no me detuve porque me gustaba lo que hacía y yo sabía que iba a encontrar las formas para tener éxito en este rubro.

Me concentré en mejorar la elaboración del pan y también se me ocurrió que en cada venta debía ofrecer la prueba del producto a los vendedores intermediarios que llegaban a mi empresa, así ellos lo recomendarían con mayor seguridad y yo abarcaría la clientela a la que por cuenta propia no podía llegar.

Actualmente en la panadería estoy generando dos empleos permanentes y dos temporales, he diversificado y perfeccionado la producción. Como resultado del éxito del negocio de la panadería he logrado instalar otro negocio que es: la compra venta de teléfonos celulares, accesorios y



repuestos; este funciona en local alquilado y me genera más ganancias y genero empleo a dos personas de forma permanente. Personalmente he logrado apoyar económicamente a mi familia y me compré mi motocicleta para distribuir el pan en la ciudad.

Uno de mis principales retos es seguirme perfeccionando en el negocio, a través de la autofinanciación de cursos de actualización, para ello aprovechando la tecnología, en especial videos en YouTube de los cuales se puede aprender mucho es una forma gratuita y práctica. También tener un buen record como emprendedor ante los financistas y de esta forma poder acceder a los créditos. Además es seguir mejorando la calidad de mi producto, el empaque, registro de marcas y código de barras. También si se da la oportunidad continuar mis estudios a nivel universitario la carrera de derecho.

“Me concentré en mejorar la elaboración del pan y también se me ocurrió que en cada venta debía ofrecer la prueba del producto a los vendedores intermediarios que llegaban a mi empresa, así ellos lo recomendarían con mayor seguridad y yo abarcaría la clientela a la que por cuenta propia no podía llegar.”

Hoy puedo compartir que mis negocios han mejorado mi autoestima y autoconfianza en todo lo que hago. Cada día es una oportunidad para comenzar con firmeza, empeño, entusiasmo y usar todas mis capacidades para ser un mejor emprendedor. Yo nunca me he visto como trabajador de otra persona, si yo volviera a nacer, volvería a ser emprendedor.





LA PASIÓN POR ESTE OFICIO ME CONVIRTIÓ EN UN GRAN EMPRENDEDOR

Mi nombre es Marvin Adolfo Hernández Umanzor, tengo 30 años, soltero, egresado del Instituto Polivalente “San Pedro”, del Bachillerato en Administración de Empresas y desde el 2007 tengo mi empresa denominada “Muebles Hernández”, ubicada en el municipio de San Pedro de Tutule, La Paz.

Aunque mi orientación es la administración, desde muy pequeño me gustó el oficio de mi papá que es la carpintería, el me enseñó todo lo que él sabía.

Como todo profesional recién graduado, uno sale con la ilusión de encontrar un empleo formal en alguna empresa sin embargo busqué trabajo en varios lugares pero no me salía nada y gracias a la oportunidad que me dieron de capacitarme con el Programa Conjunto “Juventud, Empleo y Migración” patrocinado por el Sistema de las Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través del CENET y con el acceso a capital semilla, pude tener mi iniciativa de emprendimiento empresarial entre los años 2010-2011.

Me gusta tanto el oficio de Carpintero que al no encontrar trabajo, decidí hacer de esta pasión, mi empresa.

Empecé a hacer trabajos pequeños, con las pocas herramientas que tenía mi papá, como cepillo, serrucho, formones, desarmadores. Como al año un señor que conocía mi papá le consiguió una sierrita eléctrica pequeña, sólo me duró tres años; pero con la oportunidad recibida pude tener acceso a comprar mejores herramientas y maquinaria más especializada y un motor, por lo que se empezó a

“La clave de mi éxito ha sido la perseverancia, el ánimo que me dan en la casa y que me gusta trabajar.”

dar a conocer más el taller y esto me trajo más clientela. Aquí si alguien pone un taller, en un mes todos lo conocen, por ejemplo antes del 2010 solo éramos tres talleres de carpintería en el pueblo y ahora hay cinco, “pero el mío yo creo que es el mejor”.

Uno de mis grandes obstáculos es que no he tenido las facilidades para conseguir financiamiento, lo poquito que he ido haciendo en la empresa lo he ido invirtiendo, también me ha desanimado algunas veces las enfermedades en la familia, las temporadas de pocas ventas pero el negocio es bueno para la vida y así llevo como diez años en este oficio.

Mi emprendimiento me ha ayudado, porque por estos lados de aquí hay mucha gente desempleada, con esto me mantengo completamente, compré un terrenito, ayudo a mis padres y quiero comprarme una moto pero de marca. La clave de mi éxito ha sido la perseverancia, el ánimo que me dan en la casa y que me gusta trabajar.

Un consejo que les doy a los que quieren emprender es que sean perseverantes en los negocios porque siempre hay días malos, pero también hay buenos.

Buen trato, calidad y precio justo las puntadas para confeccionar el éxito de mi empresa

Mi nombre es Iris Evelina Suazo Cáceres, tengo 32 años de edad, con dos hijas que son mi razón de vivir, también soy Bachiller en Corte y Confección, egresada del Instituto Polivalente “Doroteo Varela Mejía” de la comunidad de Yarumela, La Paz y desde el 2008 tengo mi empresa denominada “Confecciones R y R”, ubicada en esta misma comunidad.

Cuando se me dio la oportunidad de emprender gracias a una capacitación que recibí, no lo hice sola, éramos tres compañeras que nos asociamos cuando estudiábamos en el colegio, le llamamos a la empresa “Confecciones R y R” por el apellido en común de ellas dos, Leidy Carolina Castillo Rivera y Heydi Rivera, luego con el tiempo solo quedamos dos y actualmente solo yo he quedado, por eso quiero ser mejor para mantener mi empresa.

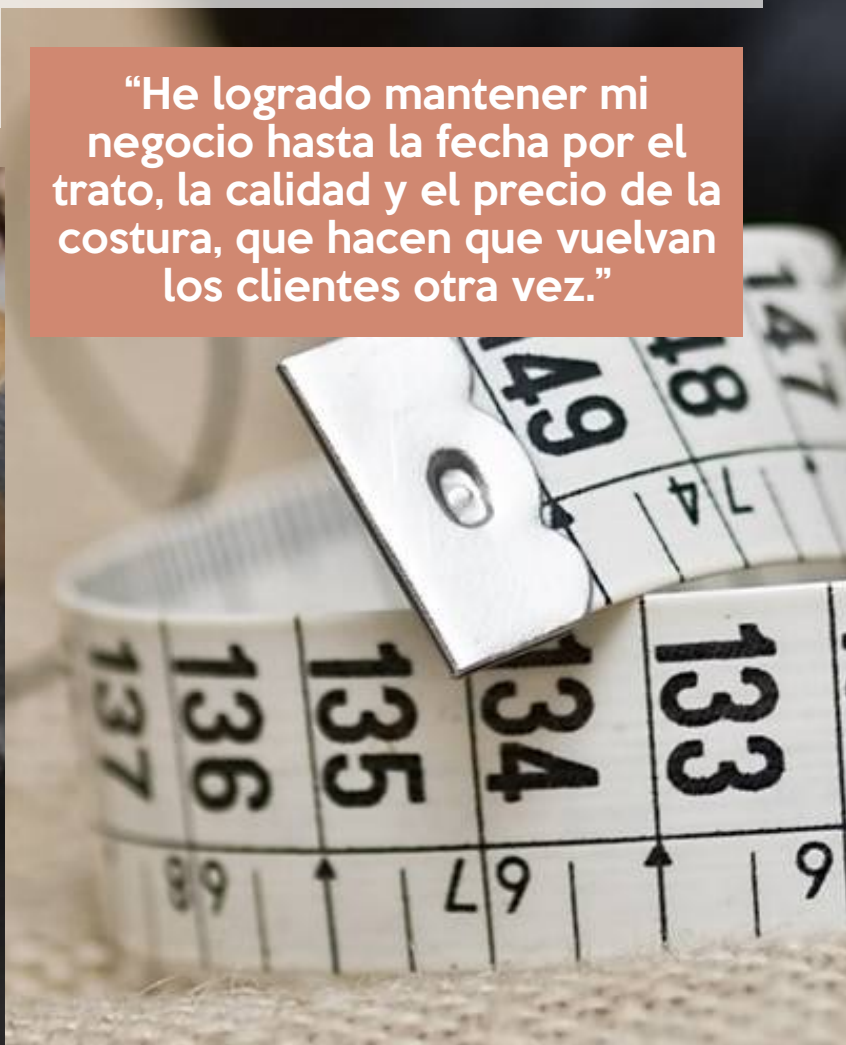
Empezamos el negocio, alquilando un local aquí mismo en Yarumela, solo nos daba para el alquiler, fue cuando decidimos pasar el negocio a mi casa, y fue ahí cuando nos separamos con mis compañeras.

Como siempre en todo negocio hay obstáculos, como cuando se me han arruinado las máquinas de costurar y he tenido que solicitar créditos para repararlas o comprar nuevas, pero la clave es no rendirse y ponerle el entusiasmo necesario para salir adelante, es por eso que para darle más fuerza a mi negocio decidí diversificar mis servicios agregándole otros productos como la venta de artículos para el cuidado personal y gracias a Dios de esto vivimos mis dos hijas y yo.

He logrado mantener mi negocio hasta la fecha por el trato, la calidad y el precio de la costura, que hacen que vuelvan los clientes otra vez.

Aconsejo a los jóvenes que quieran emprender, a que se estudien bien en el lugar donde instalar el negocio para ver si es factible, y que le den al cliente la atención que merecen.

“He logrado mantener mi negocio hasta la fecha por el trato, la calidad y el precio de la costura, que hacen que vuelvan los clientes otra vez.”



Trabajo, calidad e innovación; factores de éxito para un emprendedor

Mi nombre es José Manuel Corrales, tengo 27 años, soy Bachiller Técnico en Estructuras Metálicas graduado en el Instituto Técnico “Vocacional del Sur”, y propietario del Taller de Estructuras Metálicas Corrales”, ubicado en la ciudad de Choluluteca.

Mi idea de negocio inició en el colegio cuando tenía 18 años, en el 2008 estaba en último año de bachillerato, y previo a egresar participé en un curso para “aprender a emprender”; con otro compañero se nos ocurrió la idea de montar un negocio, trabajamos dos años, luego nos independizamos. Seguí trabajando solo, algo que me ha costado, he tenido altos y bajos, por cuestiones de competencia, el hecho de ser joven la gente no cree mucho en las capacidades de uno, algo que he venido superando, gracias a Dios, en estos últimos cuatro años, han sido excelentes, la gente ya me conoce, mis clientes me recomiendan y hoy día cuento con una buena cartera de clientes. Tengo demanda de trabajo, a veces estamos en dos o tres lugares al mismo tiempo; nunca me imaginé que a mis 27 años fuera dueño de mi propio taller, mi propia empresa.

Mi taller genera cuatro empleos permanentes: un soldador, otro que me ayuda a soldar y pintar, un ayudante y yo; y de ahí dependiendo de la demanda, contrato generalmente tres personas en forma temporal, las que normalmente siempre trabajan dos o tres días a la semana.

Mi empresa desarrolla varios productos y servicios entre ellos: enclavado tradicional y de PVC, balconería, pintura de balcones y puertas, estructuras metálicas de techos, estantería para negocios, acondicionamiento de locales comerciales, elaboración de mesas y artículos para el hogar; siempre tratamos de innovar y estar al día con las tendencias del mercado, ofreciendo ideas a los clientes de nuevos materiales, competir y realizando trabajos de buena calidad.

Uno de los principales retos que enfrenté al principio fue el hecho de ser un emprendedor muy joven (19 años), de entrada uno no genera confianza en un cliente; esto lo superé haciendo bien los trabajos y cabal. Es importante que un emprendedor también aprenda a investigar, pues al principio no sabía cómo hacer las cosas, pero con los conocimientos básicos del colegio, internet, observación, me ha ayudado a diseñar y construir estructuras, que es lo que me encanta, justamente eso, lo que más me gusta, “diseñar y hacer estructuras”.



“Mi éxito, a parte del esfuerzo que entrego, creo que se debe a lograr que el cliente quede satisfecho, porque a veces uno se equivoca y da un precio muy bajo o muy alto, y no sabe cómo le va a salir; pero la clave está en hacer un buen trabajo, es decir muy buena presentación y calidad...”

Con mi empresa ayudo a mi familia, un tiempo que mi hermano me acompañaba trabajando, él se metió al ejército y ahora ya no puede; a veces ayudo hasta mi papá y mis tíos, en tiempo que no hay trabajo yo les brindo empleo. Soy el hijo mayor, entonces siempre he tenido responsabilidades en la casa, y hoy en día que ya me casé, tengo mayores responsabilidades en mi hogar y las que son financiadas con los recursos generados en mi taller.

A la fecha no he necesitado buscar otro empleo, siempre lo he tenido en mi taller y generando trabajo a otras personas y generando beneficios para otros, por ejemplo el pago de alquileres, porque todavía alquilo y además los gastos que se generan en una familia relacionados con la salud de la niña, mi esposa y yo.

Mi éxito, creo que se debe a mi esfuerzo, lograr que el cliente quede satisfecho, porque a veces uno se equivoca y da un precio muy bajo o muy alto, y no sabe cómo le va a salir; la clave está en hacer un buen trabajo, muy buena presentación y calidad; que el cliente se sienta a gusto platicar conmigo, que le brinde la seguridad que el trabajo le va a quedar bien hecho, para que esa persona me recomiende, así es como he logrado el éxito de mi empresa.

A futuros emprendedores jóvenes, les aconsejo: no tener miedo, que elijan algo que les guste primero que nada, cuando uno está aprendiendo a hacer el plan de negocio, que lo que hagan bien hecho, tener perseverancia, porque no es de un día para otro que se logra el éxito, a principio habían semanas y meses que yo solo ganaba cien lempiras diarios, tuve oportunidades de empleo en empresas, pero me aguanté, si eso lo cumplen les garantizo que van a lograr el éxito.

sal, camarones y tortugas golfinas: ingredientes perfectos para cocinar nuestro delicioso emprendimiento

Mi nombre es, Ana Julia Amaya Hernández, Tengo 36 años de edad, casada, con Gonzalo Mauricio Alvarado, con quien hemos procreado un hijo. En el año 2010 me gradué en el Instituto “Felipe Agustinus”, de la carrera de Perito Mercantil y Contador Público; y producto de los beneficios de mi empresa logré graduarme como Licenciada en Comercio Internacional, en la UNAH, Campus Choluteca. Soy propietaria de la empresa de sal y camarón “La Virtud”, ubicada en San Lorenzo, Valle.

Mi empresa, surge en el mes de diciembre del año 2011, promovida por un proceso formativo en el que participé y en el que aprendí como para aprender a diseñar e impulsar mi empresa. Los productos que ofrezco son sal solar y camarón. La idea del negocio surgió por iniciativa de mis abuelos, ellos nos dejaron este legado, sentando las bases a sus hijos y ahora a nosotros. De igual manera, le quiero heredar a mi hijo y que ha sido una fuente de trabajo que nos ha ayudado a salir adelante a nivel familiar.

Mi empresa, actualmente contribuye a satisfacer una necesidad del mercado a través de la venta de sal y camarón; y de esta manera estoy contribuyendo con la generación de dos empleos permanentes y seis empleos temporales y por supuesto beneficiando a la familia, así como a los distribuidores con la venta de la sal y a los proveedores a través de la compra de insumos y materiales.

A través de las ganancias he logrado comprar una bomba de agua y una motocicleta, a parte del sustento de mi familia para cubrir las necesidades básicas, como es salud, educación y alimentación.

Siempre es importante encontrar el apoyo de los programas de gobierno para poder tecnificar mejor el proceso de estas pequeñas fincas productoras y de esta manera, fomentar la generación de empleo, porque el rubro de la sal en toda la región, es un generador de casi 15,000 empleos directos; desde el mes de noviembre hasta el mes de abril producimos y de mayo a octubre, se cosecha el camarón.

“... no hay que tener temor, que el que no arriesga nunca tiene nada, ya que en nuestro país no hay suficiente empleo, es mejor formarse y crear una empresa...”



Un reto que nos vincula con nuestra empresa es continuar participando en el manejo de un proyecto de veda en la conservación de la Tortuga Golfina y ahora estamos haciendo unos arrecifes artificiales para la reproducción de peces. Estos proyectos no me generan ganancias, porque son de tipo social, pero si se benefician los pescadores artesanales, la comunidad y nuestro medioambiente en general, a través de la generación de empleo para mano de obra calificada y no calificada; el negocio nos da una vida mejor, aunque tengamos altibajos, siempre logramos superarlos. Uno de mis retos consiste en mejorar la infraestructura y la calidad del producto, ya estamos trabajando para lograrlo.

Soy una persona joven, he tenido muy buena experiencia, me siento satisfecha al generar empleo a otras personas y como profesional ciento que he podido manejar mi empresa y aconsejar a otros.

Invitamos a los jóvenes que vienen egresando de los colegios para que se animen; no hay que tener temor, que el que no arriesga nunca tiene nada, ya que en nuestro país no hay suficiente empleo, es mejor formarse y crear una empresa, que puede ser familiar o con amigos, lo único que necesita es que tenga la energía y la actitud de crecer, pero si no se tiene el ánimo no lo van a lograr nunca.

SOMOS SABOR... SOMOS CULTURA DE MAÍZ



Mi nombre es Alex Noé Sagastume, tengo 31 años, trabajamos en sociedad con mi hermana Lilian Yesenia Sagastume, quien tiene 28 años, egresados del Bachillerato en Administración de empresas del Instituto “Eulogio Galeano Trejo” y propietarios de la empresa denominada: “Inversiones El Maná”, ubicada en la comunidad de La Zona, Municipio de Santa Bárbara, su rubro principal está orientado a la elaboración y venta de rosquillas. La Rosquilla es un producto gastronómico tradicional de nuestro país, elaborado a base de masa de maíz, queso semiseco o cuajada, mantequilla crema, margarina, agua y sal. Elaboramos el producto en forma artesanal y tratando de darle ese toque criollo.

Nuestra empresa se originó como un emprendimiento familiar impulsado por nuestro padre asociado con otra persona; nosotros aprovechamos esta oportunidad para aprender el oficio. A partir de que dicha sociedad se diluyó tomamos el control del negocio, dándole otro giro ya que en ese momento estudiábamos el bachillerato; esto nos ayudó poco a poco a crecer y ganar experiencia. En el 2006, se nos presentó la oportunidad de acceder a servicios de formación, asesoría técnica, capital semilla en especie y apoyo de financiamiento para impulsar nuestro emprendimiento.

Inicialmente nuestro papá se opuso a que recibiéramos dicho apoyo, pues tenía temor a perder su casita ya que él creía que el acceso a crédito sería respaldado por algún bien inmueble, sin embargo nosotros lo convencimos y asumimos los riesgos que implicaban un crédito en ese momento. Con el financiamiento construimos el local y nos dedicamos a trabajar muy fuerte, las puertas se fueron abriendo, empezamos por ampliar la cartera de clientes y hoy día somos una de las empresas con mayores volúmenes de producción y distribución de este producto en la región.

El producto insigne de nuestra empresa es la rosquilla, sin embargo hemos venido diversificando agregando otras líneas relacionadas, como: la tustaca y la alpóra de maíz blanco. En la actualidad contamos con siete empleados permanentes y en temporadas altas como la navidad y semana santa contratamos entre dos o tres personas, para aumentar la producción y satisfacer la demanda. Ésta es una de las mayores satisfacciones que nosotros como emprendedores sentimos, ya que hemos sido capaces de generar una cadena de beneficios, pues los empleados generan ingresos económicos para que puedan satisfacer las necesidades básicas de ellos y sus familias.

Nuestros principales clientes son intermediarios mayoristas, que nos compran el producto y lo distribuyen en pulperías, supermercados y en comunidades de los departamentos de Santa Bárbara, Cortés, Comayagua, Intibucá e incluso para enviar a Estados Unidos. Los proveedores principales de insumos y materias primas son productores y campesinos de la zona que nos proveen de: leña, el queso o cuajada y el maíz.



El camino no ha sido fácil, hemos tenido que vencer muchos obstáculos, que van surgiendo en la experiencia de emprender, para lo cual hemos tenido que desarrollar algunas habilidades y actitudes para tener éxito, por ejemplo: ser perseverantes, definir objetivos, fijarse metas, mantener la concentración y sobre todo ser un apasionado de las cosas que hacemos, en el caso de Lilian y yo, amamos trabajar en este negocio, es algo que nos apasiona, no sólo se trata de ganar dinero, sino de la satisfacción y realización personal, se trata de ofrecer un producto de calidad, de satisfacer la necesidad de nuestros clientes y crear cadenas de beneficios para todas las partes involucradas.



Nosotros creemos que el que no ama lo que hace, no tiene por qué hacerlo, el que sólo trabaja por el dinero nunca logrará felicidad y satisfacción, está en el área equivocada, cuando amamos lo que hacemos le damos un ingrediente adicional que va a ser la diferencia en nuestros productos, servicios y nuestras vidas

Nuestra familia se ha beneficiado, nuestro estilo de vida sigue siendo humilde, pero desde una posición diferente, ahora tenemos ciertas comodidades; la empresa nos ha dado para construir nuestras casas, adquirir nuestros

vehículos y logramos obtener el título de Licenciatura de Gerencia de Negocios.

En el 2016 nuestra empresa ha cumplido 10 años desde que nosotros la asumimos, ha sido una experiencia maravillosa, después de habernos formado a nivel universitario, hemos dado otro giro, y creemos que lo mejor para nuestra empresa está por venir, hemos alcanzado una madurez, misma que nos llevará a proyectos mucho más grandes, mi sueño y el de Lilian es que podamos exportar nuestro producto hacia otro país, queremos trascender con nuestros productos, sabemos que con dedicación y con entrega, con formación y asesoría técnica, lo podemos lograr, máxime si encontramos un aliado, alguien que nos ayude a trascender, nosotros con los brazos abiertos estaremos esperando esa oportunidad.

...”el que no ama lo que hace, no tiene por qué hacerlo, el que sólo trabaja por el dinero nunca logrará felicidad y satisfacción,”...



*Del sueño de ser empleada,
a diseñadora y empresaria de
prendas femeninas*



Mi nombre María Suyapa Melgar, tengo 30 años de edad, soy soltera, me gradué en el año 2010 de la carrera de Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto “Perla del Ulúa”, actualmente estudio Economía en la UNAH-VS, soy propietaria de la empresa CONMAN, S.A., ubicada en la ciudad de El Progreso, Yoro.

Mi empresa se dedica a la elaboración de ropa interior exclusivamente para damas, en especial blúmeres y bakers, en variedad de estilos. Además de la ropa interior se elaboran productos de lencería. Mis clientes principales son: personal femenino de oficinas y de salones de belleza.

La empresa surgió en el colegio. Como estudiante no tenía idea de este negocio, mi sueño era graduarme, buscar y ubicarme en un trabajo en alguna empresa, esa era mi aspiración, nunca soñé que un día iba a ser yo empresaria. Iniciamos a finales del 2010, a partir de haber recibido un proceso de capacitación y asesoría para el diseño, organización y desarrollo de un emprendimiento empresarial. Éramos una sociedad pero por situaciones diversas la misma se disolvió, solo quedé yo. Soy la diseñadora de la ropa, mis dos hermanas me ayudan en las operaciones y tres jóvenes en la venta.

Cuando me gradué me dije me voy a quedar en esta actividad, así se fueron levantando mis ánimos; después empecé a diseñar y me decía “de esto, puede salir esto”,

“Mi producto es aceptado por mis clientes, por la calidad, estilo, diseño y sobre todo le pongo pasión y amor a lo que hago.”

“esta combinación con esta” y entonces así fui tomando y desarrollando pasión por esta ocupación.

Uno de los beneficios para mi es la satisfacción profesional, es algo que me gusta, que me encanta hacer. Otro beneficio es el empleo que se genera, por ejemplo, genero un empleo permanente; en mi caso, esto me ayuda para estudiar en la universidad. Además, genera dos empleos temporales (mis hermanas) y tres empleos por horas, solo mujeres se involucran en esto por la naturaleza del negocio.

Al brindar empleo aunque sea temporal (operarias) y por horas a las chicas que venden mi producto estamos ayudando a otras personas a generar sus ingresos económicos. Por ejemplo, una muchacha del campo me dijo fíjese que yo necesito vender, estoy estudiando necesito algo que me de ingresos. Está bien tú te ayudas, yo te ayudo, tú me ayudas, te doy el producto, tú lo vendes y quincenal o mensual te estas reportando conmigo le dije. También se apoya la economía del país y de la región, yo compro a tiendas proveedoras en Choloma, la materia prima que necesito.

Mi producto es aceptado por mis clientes, por la calidad, estilo, diseño y sobre todo le pongo pasión y amor a lo que hago. Toda empresaria, si mira que un cliente está satisfecho, pues se siente bien, entonces cuando escucho que el cliente dice este producto está bello, está lindo; me llena de emoción y motivación a mí como empresaria oírlo del cliente.

Al igual que todo emprendedor uno de mis retos es mantenerme en el mercado ofreciendo producto de calidad que satisfaga al cliente, además tener mi local, porque actualmente debo rentar.

A las y los jóvenes les digo que hay que luchar por hacer lo propio, por cumplir sus sueños; porque así como está el mercado laboral si buscamos empleo; hay mucha competencia y pocas oportunidades, está muy difícil encontrarlo.

Entonces; los jóvenes lo que tenemos que hacer es emprender y ponerle pasión y amor a lo que hacemos. De esta forma, damos empleo a otras personas; porque en este mundo estamos para ayudarnos mutuamente!

PROALISA: emprendedores con sabor a perseverancia, disciplina y dedicación

Mi nombre es Kathia Susana Zelaya Martínez, tengo 28 años de edad, tengo un hijo, estoy casada, me gradué de Perito Mercantil y Contador Público en el instituto privado San Pablo de la ciudad de Tegucigalpa, en el año 2005. Mi compañero de hogar se llama Roger Nahún López, tiene 32 años de edad, se graduó de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto Lorenzo Cervantes de la ciudad de la Paz en el año 2002. Actualmente, vivimos en el municipio de Tutule en el departamento La Paz, somos los propietarios de la Empresa Proveedor de Alimentos San Andrés (PROALISA).

La actividad principal en la empresa es la venta de productos alimenticios. Nuestro negocio inició en el año 2011, como una idea de familia, por la falta de empleo especialmente para los jóvenes; analizamos el potencial en nuestro municipio e identificamos que, el plátano era un rubro que tenemos y no estaba siendo bien aprovechado ni explotado.

Iniciamos con una inversión de Lps 700.00 a procesar tajaditas de plátano, lo cual era realizado de forma muy artesanal; utilizando bolsas plásticas comunes como empaque y una grapadora para sellar las mismas. Posteriormente, empezamos a tener apoyo de algunas organizaciones en formación en emprendimiento empresarial en temas como: liderazgo, administración, estudios de mercado, preparación y presentación del producto. Gracias al apoyo del Programa Conjunto Juventud, Empleo y Migración y OIT logramos innovar y mejorar la presentación del producto utilizando bolsa especial, selladora industrial y el diseño de nuestra respectiva etiqueta para el empaque.

Uno como joven vive frustrado al graduarse y no encontrar empleo, esta empresa nos vino a mejorar como familia, como personas y profesionales, nos sentimos más seguros; nuestra autoestima ha mejorado, tenemos mejor calidad de vida. Por ejemplo, tenemos nuestra casa y vehículo. Esto, nos anima a querer seguir adelante, con es-



tas oportunidades ninguno de nuestros jóvenes debería migrar a la ciudad o a otro país en búsqueda de trabajo.

Nuestra empresa genera dos empleos permanentes y uno temporal, de esta forma ayudamos a otras personas en la generación y mejora de sus ingresos. También al comprar plátano ayudamos a los productores locales en su economía, lo mismo que el pago de la renta del dueño del local donde funciona la pupusería.

Aparte de la venta de tajaditas de plátano, hemos diversificado con otros negocios: la venta de bisutería, artesanías, el procesamiento de encurtidos, rentamos un local y pusimos una pupusería; este último, es el más fuerte de todos los negocios que hemos emprendido.

Uno de nuestros retos, en el futuro cercano estamos pensando en exportar nuestros productos, no tenemos miedo, estamos seguros de lo que hacemos; porque lo hacemos con calidad. Además, nos gustaría tener local propio para el negocio de la pupusería

Somos una pareja de emprendedores quienes hemos trabajado con mucho esfuerzo y dedicación, entonces nada es imposible cuando uno quiere hacer

las cosas. Algo que hemos aprendido, es la virtud de la perseverancia y la disciplina en las cosas que hacemos, teniendo confianza en nuestra capacidad, perseverando hasta el final. A los jóvenes, ¡Si no empiezas hoy a trabajar por tus sueños, nunca llegarás a hacerlos realidad!

“Algo que hemos aprendido, es la virtud de la perseverancia y la disciplina en las cosas que hacemos, teniendo confianza en nuestra capacidad...”

Cerritos: es más que una empresa...

también es un espacio de aprendizaje para jóvenes

Mi nombre es Francisco Javier Cerritos, tengo 31 años de edad, casado, tengo un hijo, me gradué de Bachiller en Mecánica Industrial, en el año 2008, en el Instituto “Federico C. Canales”, y soy propietario de la empresa: “Estructuras Metálicas Cerritos”, ubicada en el Barrio el Carmen 1/2 cuadra al norte de la Escuela Bilingüe George Town, del municipio de Jesús de Otoro, departamento de Intibucá. Es un privilegio para mí compartir con usted mi experiencia como emprendedor.

La actividad principal de mi empresa es el servicio de trabajos en estructuras metálicas. Nos dedicamos a la elaboración de balcones, puertas, techos y todo tipo de soldadura. Iniciamos en el año 2010. Mi empresa surge después que me gradué aprovechando la oportunidad de participar en un proceso de capacitación de quince días sobre emprendimiento empresarial, ahí nos explicaron cómo establecer una empresa. Me gustó la idea y así comencé. En un principio lo hallaba bien difícil esto del negocio, porque cuando comencé, hubo días buenos y días malos. Pero siempre seguí adelante impulsando la cuestión de la soldadura.

El local donde funciona el negocio es propio, está en casa de habitación. Nuestros clientes son tanto del área urbana como rural. Trabajo sobre la base de contratos, aprovecho para ello las redes sociales en especial el Facebook. Por ejemplo, personas del área rural del municipio, que



están viviendo en los Estados Unidos, me envían fotos de los trabajos que quieren que les elabore; yo se los cotizo, llegamos a un acuerdo y a través de Western Unión realizamos la transacción y listo. Nuestros trabajos son de calidad y garantizados, por eso tenemos una buena clientela. A través de mi empresa hemos generado tres empleos permanentes y dos empleos temporales; de esta forma ayudamos a otras personas en la generación de sus ingresos económicos para la manutención de sus familias.

Apoyamos la economía del municipio, a través de las compras que realizamos a los diferentes proveedores de herramientas, equipos y materiales que se necesitan para elaborar los trabajos que nos solicitan nuestros clientes. Fruto del trabajo en mi empresa pude construir mi casa, el local donde funciona el taller, mi carro y una moto, todo gracias al esfuerzo que le he puesto a mi empresa. Con el pago de nuestros impuestos por permiso de operación también contribuimos en la economía del municipio.

Otro beneficio a través de la empresa es que hacemos acciones de tutoría a los jóvenes que quieren aprender el oficio. Son jóvenes que aun estudian, pero están interesados desde ya en el mismo; en este momento hay dos jóvenes aprendiendo el oficio en mi taller.

Como emprendedor, tuve la oportunidad de participar con otros ex-compañeros del colegio y de la misma área técnica, en una campaña realizada por una radio local para la construcción de basureros de uso público. Todo nuestro trabajo fue ad-honorem, aportamos el material, equipo y mano de obra requerida. Fue una actividad muy bonita, ya que a través de esta contribuimos en la limpieza y ornato del municipio.

Uno de mis principales retos es legalizar mi empresa, para poder trabajar de forma más ordenada y poder obtener más apoyo. También tengo la idea de ampliar el taller, la compra de más equipo y herramientas para realizar todo tipo de soldadura

Yo aconsejo a los jóvenes que aspiren a tener su empresa. Hay muchos negocios que uno puede montar. Por ejemplo, a mí me gustó lo de la soldadura, fue uno de los oficios que aprendí y estude en el colegio, me gustó, le di seguimiento y ahora soy un empresario próspero.

“...hacemos tutorías a los jóvenes que quieren aprender el oficio. Son jóvenes que aún estudian, pero están interesados desde ya en el mismo; en este momento hay dos jóvenes aprendiendo el oficio en mi taller...”



ESTRUCTURAS DE METAL: MI MEDIO DE REALIZACIÓN PERSONAL Y LABORAL



“En la comunidad desde hace tres años apoyo el proyecto “Intégrate a mi mundo”; un proyecto en el cual se le brinda ayuda a personas con capacidades especiales a las que se les construyen rampas, pasamanos para sus prácticas, les reparo y gestiono piezas para sus sillas de rueda, bastones y otros implementos que necesitan para movilizarse.”

Soy Elvis Danel Rodríguez Sánchez, tengo 33 años de edad, Bachiller Técnico en Estructuras Metálicas, graduado en el Instituto Técnico “Federico C. Canales”, siete años de casado con mi esposa María Maribel Márquez y propietario de la empresa “Estructuras Metálicas Rodríguez”, ubicada en el municipio de Jesús de Otoro, Departamento de Intibucá.

Me gusta mucho el área de las estructuras metálicas, inicié en este oficio practicando en un taller particular, luego estudié el bachillerato y con los conocimientos adquiridos, fundamos con mi padre el “Taller de Estructuras Metálicas Rodríguez”.

Posteriormente se me presentó la oportunidad de participar en una capacitación de aprender a emprender y donde me apoyaron con equipo y el acceso a financiamiento, el que nos sirvió para acondicionar el taller y ampliar el área de trabajo.

Entre los servicios y productos que ofrece mi empresa actualmente tenemos: elaboración de divisiones, roperos, camas, artesones para vivienda, portones, verjas, pintura automotriz, reparación de moto taxis, soldadura autógena y acetileno.

Algunos aspectos que me han ayudado a tener éxito con mi empresa están relacionados a la satisfacción del cliente, específicamente respecto a la calidad de trabajo, la garantía que les ofrezco sobre el mismo, el tiempo para hacer los trabajos, la responsabilidad, la palabra y el buen trato.

Mi empresa ha crecido mucho, pues a los seis años que tengo de estar operando; en la actualidad cuento con cuatro trabajadores; tres a tiempo completo y uno a medio tiempo y el que a la vez está estudiando en el colegio. Cuando creamos la empresa tuvimos el obstáculo del acceso al financiamiento ya que era muy difícil por las condiciones y las tasas de interés eran muy altas, logre afiliarme a la Cooperativa CACIL donde obtuvimos un financiamiento por Lps. 20,000.00, los que pagamos en dos años y después se me presentó la oportunidad de acceder a un financiamiento a través del proceso de capacitación que recibimos.

Mi consejo para cualquier joven que quiere emprender su negocio es que pierda el miedo que se lance y que se atreva a iniciar su empresa.



De tortillas a empresadora de la confección

Mi nombre es Denia Odalis Orellana; tengo 31 años, graduada del Bachillerato en Administración de Empresas en el año 2010 en el Instituto “Perla del Ulúa”, soy propietaria de la empresa denominada “Confecciones SHALOM”, ubicada en la Colonia San Jorge de El Progreso, Yoro.

Mi empresa se dedica a la confección de ropa de todo tipo y para todo tipo de ocasión, recientemente hemos incursionado innovando en la confección de artículos de vestir para físico-culturistas y en el diseño y confección de trajes de reciclaje principalmente para atender necesidades de estudiantes de escuela y colegios. La mayoría de mis clientes son mujeres de entre 18 a 50 años, en la actualidad manejo una cartera de clientes de más o menos unas 200 personas de las cuales aproximadamente el 80% son mujeres.

Para llegar a donde estoy ahora, he tenido que recorrer y superar muchas barreras; desde los seis hasta los trece años me dediqué al oficio de tortillas. Mi mamá quería que yo estudiara en el colegio y mi papá me apoyó, pero él sólo me daba la mensualidad y mi mamá no tenía para darme el almuerzo, salíamos hasta las dos de la tarde del colegio y viendo eso, le dije a mi mamá que me sacara, “yo aguantaba mucha hambre”. En el siguiente año volvió mi papá a preguntarme ¿qué iba a estudiar?, y yo le dije: belleza o costura, eran los únicos oficios que hay aquí, los más comunes, eso sí “tenía que estudiar o estudiar”; cortar pelo no, me dije; porque si le arruino el pelo a alguien me va a meter presa y en la costura si arruino una tela, la compro y la repongo y no hay problema, entonces me metieron a la academia, pero casi no me gustaba. Cuando estaba en el primer año, había un vecino que era sastre, allí empecé yo, él me dijo: “vente, necesito a alguien”, yo le dije: “pero estoy empezando la academia”, - “no te preocupes, yo te voy a enseñar”, - y empecé; lo que yo hacía, los hombres no lo podían hacer, yo hacía las cosas rápido, me gustó; como que se ganaba el dinero más tranquila, sin quemarme del sol, pues en el negocio de las tortillas yo tenía que hacerlas, quemarme por el fuego y salir a venderlas; este es un trabajo muy sacrificado.

A mis quince años salí embarazada, me junté con mi esposo, cuando la niña tenía tres años, a mi esposo lo asaltaron y lo mataron, me quedé sola, yo costuraba en la casa, tenía



que trabajar para vivir. Luego le entregué mi vida a Cristo y me dije voy a estudiar, empecé el séptimo grado, trabajando cuatro días en una fábrica y el resto de la semana en una sastrería, trabajaba los siete días de la semana.

Durante mis estudios de bachillerato, teníamos que crear y desarrollar una microempresa cada quien, entonces dije, este es mi momento, me metí a un proyecto de elaboración de bóxeres de hombre, porque son más fáciles de hacer, eran siete proyectos para graduarnos y el nuestro ganó; salimos del colegio y éramos una asociación como de veinte compañeros y compañeras, yo puse la renuncia, no soporté la presión porque a mí me caía todo, pues era la única que podía costurar.

Después de mi salida, me dijeron que se desarrollaría un curso en Emprendimiento Empresarial en el colegio, entonces fui a la capacitación, y me alegré más porque estaba sola, pero me decía yo, “no tengo como empezar”, “me va a tocar ir a trabajar a la maquila”, me encontré a la que fue mi socia, sin conocerla ella me dijo, mirá que yo no tengo proyecto y necesito el papel que van a dar allí, entonces hagámoslo, pero después no dimos la talla porque nos fuimos conociendo como éramos y después volví a recaer, estaba en otro local, allí ya estaba sola, y necesitaba pagar a alguien para que me ayudara. Con el apoyo recibido, pude acceder a recursos financieros de crédito y comprar todo lo que tengo como las máquinas de costura.



cimientos del rubro, porque yo por ejemplo conozco cuantos hilos lleva esta máquina, en qué momento se puede arruinar, que telas agarra y cuáles no y qué es lo que más le gusta al cliente.

Hay personas que ven a otro progresar y piensan que solo por eso, van a hacer lo que aquella persona hace, la cuestión no es así, la gente tiene que saber bien donde está metido, sino van a terminar con deudas y no va a lograr nada. Mucha gente que me conoce, se admira que soy joven y como he llegado hasta donde estoy y soy ahora.

Hoy día mi empresa es muy conocida en el mercado local; para el diseño y confección de las prendas de vestir, manejamos catálogos, pero si la persona ya trae definido un diseño, nosotros se la hacemos a la moda que ella lo quiere y le conviene. Generalmente nosotros modificamos el diseño que está en el catálogo y lo acomodamos o ajustamos al cuerpo del o la cliente, es decir confeccionamos “una prenda a la medida”.

En el rubro que está mi empresa, debemos ser muy pacientes y tolerantes ya que nuestro mayor interés es lograr que las y los clientes queden satisfechos con las prendas que les confeccionamos; para lograrlo he desarrollado algunas estrategias tales como: “dar confianza para que me digan si les gustó lo que le hicimos”, mire yo les digo: “si no se siente cómodo dígamelo para hacerle el respectivo ajuste”, “me adapto a lo que ellos y ellas quieren”, “me siento bien atendiendo a mis clientes”. Yo creo que nuestro principal factor de éxito es que: “Nosotras no sólo es que costuramos bien, sino el trato que le damos a las personas”, los clientes me tienen confianza y eso es muy importante.

Actualmente mi empresa cuenta con dos empleadas permanentes, y dos en forma temporal, son muchachas a las que les tengo mucha confianza. Ellas se han formado desde el inicio aquí en mi empresa. Producto de lo que genera mi empresa puedo mantenerme yo y a mis dos hijos, así como ayudar a mi mamá en su manutención y los gastos de estudios de una de mis hermanas.

Emprender es un gran reto, principalmente cuando se es joven, y dependiendo el rubro al que nos vamos a dedicar, en nuestro caso existe mucha competencia y es muy buena.

A las y los jóvenes que quieren emprender, mi consejo es que deben estar bien empapados y seguros de lo que quieren hacer, tener suficiente información y cono-

“Yo creo que nuestro principal factor de éxito es que nosotras no sólo es que costuramos bien, sino el trato que le damos a las personas, a nuestros clientes.”



MI EMPRENDIMIENTO: FUENTE DE TRABAJO Y DESARROLLO EN MI COMUNIDAD

Mi nombre es Oscar Obed Martínez Gutiérrez, tengo 28 años de edad, casado con mi esposa Karen Mariela López, soy Bachiller Técnico en Estructuras Metálicas, egresado del Instituto Técnico “Francisco C. Canales” y soy el propietario del “Taller Martínez”, ubicado en el municipio de Jesús de Otoro, Departamento de Intibucá.

El “Taller Martínez” brinda los servicios de elaboración de balcones, instalación de techos para vivienda, elaboración de mobiliario para centros educativos y balconearía con diseños en forja española, entre otros.

Al graduarme, en el año 2007 yo tenía 19 años, no pude encontrar trabajo en mi comunidad en el área de las estructuras metálicas, por lo que tuve que emigrar a la ciudad de San Pedro Sula, en donde estuve trabajando como empleado en varias empresas por un período de dos años. De repente recibí una llamada invitándome a participar en un evento de formación sobre emprendimiento empresarial que se desarrollaría en el colegio de mi comunidad y que además se disponía de financiamiento por si yo quería impulsar alguna idea de negocio. Tomé la decisión de recibir la capacitación y fue en ese evento en el que diseñé mi empresa y con el apoyo que tuve, logré iniciar mi idea de negocio.

Al inicio fue difícil y me sentía desanimado porque pasó mucho tiempo en el que no me salía trabajo y esto me llevo a pensar que la empresa no me funcionaría como lo había pensado, hasta llegué a pensar en vender el equipo que había comprado con el financiamiento, para dedicarme a otra actividad; pero con el respaldo y apoyo de mi familia pude avanzar y sacar adelante la empresa que es lo que tengo actualmente.

La empresa me ha dado la oportunidad de desarrollarme



“Al inicio fue difícil y me sentía desanimado porque pasó mucho tiempo en el que no me salía trabajo y esto me llevo a pensar que la empresa no me funcionaría como lo había pensado, hasta llegué a pensar en vender el equipo que había comprado con el financiamiento, para dedicarme a otra actividad; pero con el respaldo y apoyo de mi familia pude avanzar y sacar adelante la empresa que es lo que tengo actualmente.”

laboralmente en mi comunidad, adquirir bienes como ser: una motocicleta y un vehículo que me sirven para realizar el trabajo que demandan los clientes, principalmente cuando estos viven a distancias largas, le he realizado mejoras a mi casa y también he creado mis ahorros los tengo para casos de emergencia que se presenten en la familia.

Con mi empresa genero empleos que benefician a algunas familias de la comunidad. Actualmente tengo tres personas trabajando a tiempo completo, dos de los cuales son de mi familia y la otra persona es un muchacho que es egresado del colegio; contrato en

forma temporal cuando me salen contratos para elaborar todo lo relacionado con la estructura metálica y muchas veces se requiere hacer trabajos de albañilería o de electricidad que yo no los hago, para lo cual contrato a personas del oficio para realizar estas labores y prestar un servicio completo a mis clientes.

Para los y las jóvenes que quieren emprender mi mensaje es que no se desanimen, pues todo al principio cuesta, se los digo porque a mí me pasó nadie me lo ha contado.

ESTRUCTURAS METÁLICAS UMAÑA: RESPONSABILIDAD Y HONRADEZ



Mi nombre es Wilson Umaña Reyes, tengo 29 años de edad, egresado de la carrera de Bachillerato Técnico Industrial del Instituto “Federico C. Canales” del municipio de Jesús de Otoro, departamento de Intibucá. Casado con Brenis Dayanari Palacios y somos padres de dos niñas.

Mi empresa se denomina “Taller de Estructuras Metálicas Umaña”, ubicada en el barrio Santa Cruz de esta misma localidad, cuya actividad principal es la fabricación de techos metálicos, puertas, portones corredizos, cortinas enrollables, y todo trabajo relacionado con soldadura.

Estructuras Metálicas Umaña surge a partir de un proceso de capacitación sobre emprendimiento empresarial que se realizó en el año 2007 en el colegio, oportunidad que aproveche hasta convertirme en lo que ahora soy: “un emprendedor.”

Empezamos formalmente a trabajar como empresa con tres socios en Febrero del año 2008, con un financiamiento el cual logramos pagarlo en menos de dos años, a pesar de que la gente no nos conocía como trabajábamos, pero logramos salir adelante. Con el paso del tiempo solo quedamos dos y por último me quedé solo en la empresa eso

sí, con una mística de responsabilidad y honradez. Luego busqué un refinanciamiento con la cooperativa CASIL, el cual lo pagué en el tiempo establecido.

La clave de mi negocio siempre creo que está en ser responsable, honrado, trabajar bien para satisfacer a los clientes que demandan el servicio; “siempre cuidó eso”. Actualmente tengo entre tres y cuatro empleados permanentes aumentando el número en temporadas altas. Por lo general tenemos personas interesadas en aprender el oficio a los cuales les vamos enseñando a usar el metro, la escuadra que es lo más importante en este trabajo como parte de la responsabilidad social.

Del negocio hemos adquirido varios bienes, entre estos: mi casa, un vehículo de trabajo y algunos terrenos, además de ampliar el equipamiento de mi taller. Indudablemente que no ha sido fácil enfrentar los obstáculos, especialmente cuando se me han arruinado las herramientas todas al mismo tiempo y es allí donde se preocupa uno y dice “púchica se me arruinó esto... y ahora cómo hago”, pero la misma confianza que he tenido le busco solución al problema y la encuentro. Mensualmente estoy facturando un promedio de dos salarios mínimos como utilidades del negocio.

“La clave de mi negocio siempre creo que está en ser responsable, honrado, trabajar bien para satisfacer a los clientes que demandan el servicio; siempre cuidó eso.”

Ahora entiendo de la importancia de ser emprendedor y aconsejo a los jóvenes que quieren emprender, que si le dan la oportunidad de empezar un negocio, que la sepan aprovechar y que no miren para atrás. Por experiencia sé que el inicio cuesta y es duro, pero con la fe en Dios podemos salir adelante.

Contribuimos a la construcción de ambientes confortables, seguros y duraderos de los sureños



Mi nombre es Isis Yorleni Contreras Gómez, tengo 22 años, sastre de profesión y técnico en computación, egresada del Instituto Técnico Vocacional del sur, casada hace dos años tenemos una hija de nueve meses y soy propietaria de la empresa Ladrillera “El puente”; ubicada en el barrio del mismo nombre en el municipio de Santa Ana de Yusguare Departamento de Choluteca y el servicio que doy es la elaboración y venta de todo tipo de ladrillo y teja.

En el año 2015 recibí una capacitación sobre emprendimiento empresarial, en el que se nos dio la oportunidad de diseñar una empresa, inicialmente yo tenía planeado instalar un Cyber-Net porque soy técnico en computación, pero se me presentó la dificultad que el local en el que tenía previsto instalarlo se lo alquilaron a otra persona.

Mi esposo es una persona que conoce muy bien el rubro de la elaboración de ladrillos y tejas ya que por mucho tiempo él ha trabajado en esto para otras personas como asalariado, y con el financiamiento que se me proporcionó como resultado de la capacitación y al no tener local para instalar el Cyber-net le propuse que iniciáramos nuestra empresa, que fue algo que él lo tomo muy bien y fue así que nos iniciamos en el mundo empresarial.

La empresa ofrece una variedad de productos para la construcción tales como: ladrillo planchado, ladrillo rafon, ladrillo cuadrado y la elaboración de teja, productos que vendemos aquí en el municipio y en mayor cantidad en la ciudad de Choluteca.

Aquí hay bastante competencia, pero tenemos muchas personas que siempre nos prefieren por la calidad del producto que le ofrecemos, no importa el precio pero si

saben que llevan un buen producto. Tenemos como quince clientes permanentes que siempre nos buscan, siempre que tienen un proyecto, ellos nos prefieren a nosotros.

La empresa nos ha dado muchos beneficios: hemos mejorado nuestra calidad de vida, ahora cuento con un salario que depende de lo que hago, no dependo de un jefe y el ritmo de trabajo y de horarios depende de mí misma, también hemos adquirido algunos bienes, compré un vehículo pequeño que luego vendí para comprar un camioncito que me es de más utilidad para transportar el producto a los distintos lugares donde me hacen los pedidos.

Con la empresa contribuyo a generar empleo ya que tengo tres empleados permanentes que son mi esposo mi suegro y mi cuñado y cuando tengo contratos grandes de ladrillos principalmente empleo hasta ocho personas por dos o tres meses según la cantidad de producto a elaborar. Con los desperdicios del producto dañado contribuyo a reparar la carretera ya que estos se van echando en las partes que más se dañan. En algunos casos llegan personas a solicitarme pequeñas cantidades de ladrillos y se las doy en calidad de donación.

Lo que me ha ayudado a tener éxito es que estoy segura de mí misma, segura que lo que estoy haciendo, de lo que quiero llegar a ser como empresaria y no me he dejado caer por las adversidades que se me presentan, siempre veo hacia delante. Como todo empresario tengo mis dificultades y es que en la época de verano las ventas bajan sustancialmente debido a que la oferta del producto es alta ya que hay bastante competencia y esto me dificulta cumplir los compromisos económicos que tengo.

“La empresa nos ha dado muchos beneficios: hemos mejorado nuestra calidad de vida, no dependo de un jefe y el ritmo de trabajo y de horarios depende de mí misma...”

Mi sueño realmente es llegar a tener mi terreno propio para instalar la empresa ya que todo este tiempo he estado alquilando y eso me acarrea costos, estoy trabajando para eso y ya cuento con un ahorro para realizar la compra.

A los jóvenes que quieren emprender, les recomiendo que si empiezan una empresa que estén seguros de lo que quieren, porque eso es lo importante, y decir yo me voy a levantar de aquí y voy a caminar hacia delante y no voy a ver hacia atrás porque no podemos ver hacia atrás, no arrastrar nuestro pasado porque entonces estamos mal, nuestro pasado queda atrás y punto.

Tajadas de plátano: colores de luz y esperanza para una familia joven

Somos Olimpia Carolina Gómez Hernández de 25 años, Bachiller en Control de Calidad y Producción, egresada del Instituto Tecnológico Santa Elizabeth y Leyser Rosel Ponce Colindres de 28 años de edad con educación primaria, casados desde hace seis años con dos hijas Karol Abigail Ponce Gómez de cuatro años de edad y Katherine Nicol Ponce Gómez de dos años. Propietarios de la empresa: “Tajadas HOREB”, ubicada en la colonia Canadá en la ciudad de El Progreso, Departamento de Yoro.

Nuestra empresa la iniciamos en año 2012; y surge debido a que con la que ahora es mi esposa (Olimpia Carolina Gómez) trabajábamos en un supermercado, ella me informó que había trabajado en una microempresa de tajadas y que tenía los conocimientos de cómo elaborar este producto. Así nos surge la idea de formar nuestra empresa, desde ese año emprendimos en la actividad de elaboración y venta de tajadas de plátano. Hemos venido manejando la empresa con mucha integridad y esfuerzo, pero vale la pena porque es un desarrollo para la familia y para la sociedad.

Cuando estábamos en este proceso de querer establecer la empresa recibimos el apoyo importante que consistió en que mi esposa participó en un proceso formativo sobre emprendimiento empresarial. En este le prepararon con herramientas básicas el diseño y desarrollo de una empresa, así como herramientas para mantenerse en el mercado y el cómo innovar.

También nos apoyaron con un financiamiento para poder mejorar el funcionamiento de la empresa y con eso hemos ido creciendo con la adquisición de equipo para hacer el producto con mejor calidad e ir actualizando la empresa. El producto que ofrecemos son las tajadas de plátano en varias presentaciones y tamaños las que distribuimos en las pulperías y minisúper de la ciudad, el producto tiene bastante aceptación ya que es de buena calidad. Hace dos años obtuvimos un permiso para construir una caseta en una escuela en la cual vendemos golosinas y también las tajadas que elaboramos lo que nos ha servido para aumentar las ventas.

Para nosotros la empresa ha significado mucho en lo que es la estabilidad económica, como en lo emocional tenemos empleo los dos de forma permanente.

La empresa ha sido de mucha bendición porque hemos mantenido nuestro hogar y a nuestras hijas no les falta el

alimento, con las ganancias que nos genera compramos un solar y estamos construyendo nuestra casa con la intención de darles un techo seguro a nuestras hijas.

Para elaborar las tajadas tenemos dos personas a las que contratamos temporalmente, específicamente para la producción, el tiempo de contratación depende de los pedidos que nos hacen.

Hemos tenido dificultades como ser los proveedores de la materia prima (plátano) ya que hay tiempo en que estos no nos suplen de este producto y ahí tenemos dificultades con nuestros clientes, sin embargo hemos podido mantener la empresa.

Entre otros retos importantes para nosotros, es obtener el registro sanitario. Este es un proceso que requiere mucho tiempo y dinero el cual mejor lo invertimos en la producción. El no tener el registro nos limita para expandir la venta del producto, ya que tenemos la idea de vender las tajadas en los supermercados. Seguiremos haciendo las gestiones necesarias

“La empresa ha sido de mucha bendición porque hemos mantenido nuestro hogar y a nuestras hijas no les falta el alimento, con las ganancias que nos genera compramos un solar y estamos construyendo nuestra casa con la intención de darles un techo seguro a nuestras hijas.”

Nuestro mensaje a los jóvenes que quieren emprender sería que pongan en práctica sus ideales, que no es necesario tener una gran cantidad de dinero para empezar su empresa, que pueden empezar con un capital poco pero sabiéndolo invertir les irá bien. No es necesario salir a otro país para generar ingreso para nuestras familias, aquí se puede hacer mucho, nosotros tenemos la experiencia propia como para poderles decirles y gracias a Dios, nos hemos mantenido y hemos salido adelante.

Con pastel de piña, semita de arroz, pan de torta y torta de mínimo edificamos nuestros sueños

Mi nombre es Celenia Euceda Ordoñez, tengo 28 años, estoy casada, tengo dos hijos, estudié el Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto Técnico “Vocacional del Sur” y soy propietaria de la empresa “Pan de Casa Rico”, ubicada en La Joyada, Marcovia, Choluteca.

Mi negocio comenzó el año 2014 por la misma necesidad; ya que estábamos pagando un préstamo y estábamos sufriendo; a raíz de eso me dije, “voy a empezar a emprender”, empecé primero con el pastel de piña, pero en tiempo de invierno ya empezó a bajar las ventas, después intenté hacer semitas de arroz que me enseñaron a hacer, además he seguido con pan de torta, luego torta de mínimo y así he estado normalmente, pero mi producto estrella es la semita de arroz, porque este producto cualquiera la compra, hasta los niños, y tenían un precio más bajo, y se vende en cualquier lugar.

Uno de los momentos más fuertes que he tenido fue cuando salí embarazada de mi hija y a los seis meses y medio tuve que dejar el oficio, hasta después del parto empecé otra vez. Fue un momento difícil pero siempre hemos tenido la fuerza y la convicción de que vamos a salir adelante y que algún día no sólo vamos andar de casa en casa, sino que vamos a repartir por todos lados, ya que al principio empecé en mi comunidad y ahora me llaman también de Choluteca, allí tengo los clientes definidos, sólo de ir a entregar, así no tengo pérdidas, no tengo el problema de pensar que me voy a quedar con el producto, y cuando les entrego ellos me dicen tráigame “tanto” para la otra vez que venga.

Lo débil que tengo es en la parte económica, pero siempre hay un ángel que me dice “si no tenés, aquí está este dinero, produce, pero no vas a dejar de estar trabajando.” No pierdo las esperanzas de llegar a ser una empresaria grande, primero Dios, no me voy a conformar con esto, quiero llegar a tener una empresa grande y poder darles empleo a otras personas.

He tenido muy buenos beneficios de mi empresa, ya compramos nuestro transporte, una motocicleta; también tengo mi propia casa, y eso lo he construido con la utilidad de la empresa, el apoyo de mi esposo, que ha sido muy importante y con la ayuda de Dios primero y luego con el esfuerzo de nosotros dos. Además no pierdo “el punto” en preparar el pan, mantengo la calidad, y que el producto sea como le gusta al cliente, fresco y que quede bien, los mismos clientes me preguntan, cuándo voy a volver a hacer pan.



A los jóvenes les aconsejo “que sean emprendedores y que no pierdan las esperanzas de lograr alcanzar su sueño, porque mi sueño es tener mi empresa más grande, y sé que un día lo voy a lograr, sé que no todo es fácil, pero poco a poco lo voy a tener, y no me dejo caer, y si me caigo me vuelvo a levantar, he caído en algunos momentos y me he vuelto a levantar, lo bueno es que Dios me bendice en todo y las personas que me apoyan, por ejemplo

“...he tenido muy buenos beneficios de mi empresa, ya compramos nuestro transporte, una motocicleta; también tengo mi propia casa, y eso lo he construido con la utilidad de la empresa, el apoyo de mi esposo, que ha sido muy importante y con la ayuda de Dios primero y luego con el esfuerzo de nosotros dos...”

Nuestras semillas nos dan frutos cada día: Trabajo, Alimento y satisfacción

“Semillas Mixtas Naturitas” de Responsabilidad Limitada fue constituida por cuatro socios: Elmer Nolasco, Milton René Lazo Aguilar, Elvis Leonel Hernández y Yalit Lazo Domínguez, todos egresados de la carrera de Administración de Empresas del Instituto “21 de Octubre” del municipio de Marcala, La Paz.

“El emprendimiento es una alternativa que tenemos para contribuir al desarrollo de nuestras familias, comunidades y de nuestro país.”

La empresa surge cuando éramos estudiantes y teníamos como condición para graduarnos presentar un proyecto de una microempresa. Entre los años 2010-2011, surge la oportunidad de capacitarnos en emprendimiento empresarial en el marco de la ejecución del Programa Conjunto Juventud Empleo y Migración PCJEM. Luego evaluamos varias opciones de ideas de negocio e hicimos el respectivo estudio de mercado en campo, hicimos el análisis de los resultados y consideramos que la que reunía todas las condiciones de éxito era ésta; por lo cual comenzamos con el proceso de organización, montaje y desarrollo de nuestra empresa.



Actualmente embazamos semillas de marañón, ayote, pasas y cacahuate que la obtenemos de varios proveedores y luego las ponemos a la venta en pulperías de la localidad; facturando en promedio mensual aproximado de tres salarios mínimos. De los frutos o utilidades que hemos generado con la empresa, los cuatro socios, tenemos una parcela de finca de café de forma independiente y que consideramos será un respaldo para seguir adelante y crecer como sociedad.



En la actualidad contamos con un equipo de trabajo que funciona muy bien y generamos tres empleos permanentes a nivel familiar (dos mujeres y un varón).

Con todo lo bueno que hemos vivido hasta hoy, queremos compartir que también hemos sorteado varios obstáculos, sobre todo el acceso a crédito y otros que se pueden decir son parte del proceso de legalización de la empresa y que en cierto modo han obstaculizado el crecimiento de la misma. Algo que consideramos que ha sido la clave para salir de esos problemas es la consistencia o tenacidad en el negocio, en el sentido que si nos caemos somos capaces de levantarnos y con más ganas de seguir adelante.

Para nosotros esta empresa ha sido una experiencia muy bonita porque prácticamente uno es su propio jefe; es algo que tenemos y no le rendimos cuentas a nadie. Por otra parte creemos que emprender es una forma de poder desarrollarse individual y colectivamente. El emprendimiento es una alternativa que tenemos para contribuir al desarrollo de nuestras familias, comunidades y de nuestro país.

UNA SOLA IDEA: TRIUNFAR!!!

Mi nombre es Olman Faviel Padilla Márquez, tengo 27 años, soltero, vivo en el municipio de Tutule departamento de La Paz, egresado del Bachillerato Técnico de Estructuras Metálicas en el 2009, del Instituto Polivalente “San Pedro de Tutule”, me dedico al diseño y elaboración de estructuras metálicas de alta calidad.

Soy el propietario del “Taller de Soldadura Padilla” ubicado en el barrio San Juan en el casco urbano de Tutule, ofrezco servicios de diseño, elaboración e instalación de balcones, puertas y artesones metálicos en casas particulares, residenciales y edificios sean estos de uso comercial o industrial, como colaboradores empleo a un soldador permanente y dos temporales principalmente en temporada alta de demanda de servicios.

Mi emprendimiento tiene su origen en mi etapa de estudiante en el colegio, a raíz del recorrido por los diferentes talleres de electricidad, metales y electrónica; me llamó la atención lo de los metales y es allí donde nace mi proyecto de vida como emprendedor.

Inicie por cuenta propia haciendo inversiones en la compra del equipo básico como mi soldadora eléctrica y uno que otro equipo y herramienta menor, de ahí comencé a trabajar en este rubro e hice mis primeros trabajos. Para que mi negocio creciera fue muy oportuno el apoyo educativo facilitado por el CENET para diseñar mi emprendimiento y el que me facilitó la opción de gestionar financiamiento para mejorar mi negocio, adquiriendo más y mejores herramientas que me permitieron mejorar la calidad de los trabajos, facilitando más las cosas, ahora ya tengo más experiencia y han aumentado mis servicios y mis clientes.

Mi principal obstáculo al inicio fue el acceso al financiamiento para crecer como emprendedor porque en las cooperativas y bancos locales no le prestan a jóvenes que no tenemos garantías sólidas, la solución parcial fue la participación en este proyecto de formación ya que terminado el diseño de mi negocio tuve opción a préstamo.

Como nuevos productos y servicios en la empresa, diseño y elaboro artículos combinando el metal y la madera para crear muebles del hogar y oficina. Incursiono también en el mantenimiento e instalación de aire acondicionado y plomería.

El beneficio que valoro mucho es que tengo un trabajo fijo que me genera ingresos a diario para sostener los gastos familiares, invierto en mejores y nuevas herramientas que me permite entregar productos de buena calidad, además he abierto dos puestos de trabajo a jóvenes que ayudan a sus familias. De las utilidades de este negocio estoy invirtiendo en un rubro productivo tradicional en mi familia mejoré mi propia finca de café más o menos una manzana con la oportunidad de seguir sembrando en el corto tiempo. He mejorado la casa en que vivo ampliando los dormitorios.

La clave de mi éxito es que me gusta mucho lo que hago, luchar para seguir adelante, no estancarse en un solo producto o servicio.



“A las personas que quieran emprender...no darse por vencido nunca, siempre van a haber obstáculos pero al final va a haber una recompensa, alcanzar su sueño.”

El misterio de emprender: oportunidades, ingenio, conexiones.

Mi nombre es Marlon José Núñez Ordóñez, tengo 26 años, me gradué en el Instituto Vocacional del Sur como Bachiller Técnico en Electricidad, y he logrado culminar la Licenciatura en Matemáticas, en la Universidad Pedagógica “Francisco Morazán”, estoy casado y tenemos una hija de dos años, resido en el barrio La Ceiba de la ciudad de Choluteca, actualmente me dedico a la repostería con especialidad en pan de queso como complemento, fui propietario de papelería “Las Colinas” durante ocho años.

“Bocadillos Lissy” es el nombre de nuestro actual emprendimiento inaugurado en el año 2015, dedicada a la elaboración de productos alimenticios de repostería cuyo ingrediente principal es el queso de primera calidad, lo elaboramos a diario es decir que cada bocadillo que ofrecemos al público es fresco, estamos ubicados en nuestra casa de habitación en la ciudad de Choluteca.

Mi primer negocio no fueron los bocadillos; les voy a contar: la papelería la inicié en asocio cuando estábamos en último año en el Instituto Vocacional del Sur y surgió la oportunidad de formarnos en emprendimiento empresarial, para los que interesados en crear y desarrollar un negocio y además tener acceso y apoyo financiero por una cooperativa en calidad de préstamo. Luego tuvimos la idea de abrir el negocio cerca de la escuela en el barrio donde vivía anteriormente.

Trabajando con la papelería, me acompañé con la que ahora es mi esposa, quien se incorpora de lleno al negocio, este hecho fue providencial porque ella aprendió de su hermana a elaborar bocadillos y decidimos iniciar este nuevo negocio, fue muy oportuna la decisión porque en ese tiempo teníamos muchos gastos a causa de los estudios que cursábamos, ella enfermería y yo matemáticas, eso nos ayudó a mejorar nuestra situación porque fue un apoyo, no empezamos de lleno con bocadillos lo fuerte era siempre la papelería.

Ya de repente los fines de semana en la iglesia tuvo demandas de cantidades mayores entonces poco a poco fue funcionando lo de los bocadillos. Siempre tuvimos claridad respecto a la administración de ambos negocios en ningún momento costeamos gastos de la papelería, siempre fue gastos meramente más personales, de estudio o gastos de la niña. La papelería fue bajando las utilidades y



la vendimos para evitar pérdidas y cubrimos las obligaciones. Al mismo tiempo poco a poco los bocadillos van teniendo mayor aceptación creció la clientela y se convirtió en el negocio que hoy nos sostiene.

Yo siempre he dicho” no es lo mismo estar trabajando para otro u otra empresa, que ser su propio jefe” el dinero es diario no es un sueldo que a los quince ó treinta días se recibe, con el negocio las utilidades están disponibles inmediatamente. Pues yo siempre he dicho “que no hay nada mejor que un trabajo propio” esta empresa es nuestra la estamos haciendo crecer. El principal obstáculo que hoy tenemos para ampliar nuestra clientela es el no estar registrados en la DEI, porque los nuevos clientes como; puestos de venta de gasolineras y supermercados nos piden facturas con todas las de ley. Pero estamos trabajando para lograrlo y superar esta situación.

Como dije, de nuestra empresa hemos logrado estudiar en la universidad, hace cinco años y medio me gradué y en ningún momento recibí ayuda de alguien, de repente de algún familiar pero no fue algo tan significativo, incluso los estudios de enfermería de mi compañera de hogar. Durante fui soltero el negocio me permitió apoyar a mi familia y siempre que pueda lo seguiré haciendo.

...no es lo mismo estar trabajando para otro, que ser su propio jefe, el dinero es a diario, no es un sueldo cada 15 o 30 días, hay gente que hasta ese tiempo lo ve...



Soy Dina Damarys Vega Quiroz, tengo 32 años, estudié mi sexto grado, madre de dos hijos y esposa de Juan Cárcamo Guevara empresario de la cadena láctea, egresado del Instituto “Felipe Enrique Agustinus” del Bachillerato Técnico en Administración de Empresas, me dedico al diseño y confección de prendas de vestir especialmente para mujeres de buen gusto.

Mi empresa “Confecciones Damarys” está ubicada en el barrio El Centro de la ciudad de San Lorenzo departamento de Valle, los servicios están orientados a la confección de prendas de vestir para damas, como ser: vestidos, trajes formales, ropa casual y vestidos para celebraciones especiales. En la línea de niños y niñas confecciono uniformes escolares y otro tipo de ropa. Para colegiales vestidos para práctica profesional. Tengo una persona que me colabora permanentemente y tres más en temporada alta especialmente en período de inicio de clases.

Desde pequeña he trabajado con mi madre de ella aprendí lo básico de la confección, mi decisión de emprender en el oficio de confección de ropa se originó porque cuando yo salí de la educación primaria no pude seguir estudiando en el colegio ya que la situación económica en mi casa no era muy favorable, mis hermanos mayores estudiaban, entonces me dediqué a trabajar muy duro con mi madre y aprender de ella, decidí desarrollar mayor capacidad como confeccionadora y realicé estudios especializados en una academia de corte y confección en la ciudad de Tegucigalpa.

Al inicio enfrente algunos obstáculos como por ejemplo que no tenía buen local, no tenía buena ubicación, ni buena maquinaria, no tener los requisitos legales todo esto me agobiaba y no me veía realizada como empresaria, creía que para crecer se necesitaba tener suficiente dinero. Pero gracias Dios y al apoyo económico que brinda el sistema financiero local he logrado superar las necesida-

des de adquisición de maquinaria y equipo apropiado para mejorar la calidad de mis productos lo cual ha favorecido atender más clientes.

No basta con saber utilizar la maquinaria y el equipo de confección, lo principal es brindar una buena atención al cliente, es más una atención personalizada porque en mi caso en la confección de prendas de vestir se tiene que saber mucho de modas, tiene que actualizarse a cada momento porque aquí se da bastante la transculturización de otros países que vemos fotos por internet, por Facebook, por las redes sociales entonces vienen y dicen me gusta este pero aquí no lo encuentro, yo quiero que me lo haga, entonces es donde uno va dándole al cliente lo que quiere, actualizándose también. Gracias a este servicio personalizado el número de mis clientes cada vez es mayor.

“Con mi emprendimiento he aprendido a tratar con mucho cariño a las personas que prefieren mis servicios, gracias a ello hemos mejorado la economía familiar que va supliendo las necesidades nuestras y de nuestros hijos...”

Con mi emprendimiento he aprendido a tratar con mucho cariño a las personas que prefieren mis servicios, gracias a ello hemos mejorado la economía familiar que va supliendo las necesidades nuestras y de nuestros hijos, a mayor actualización y experiencia en las modas que demandan los clientes se va tomando mejores decisiones comerciales lo que ayuda a que se den las mejoras económicas.

Un consejo para los jóvenes que quieren emprender, en primer lugar sería que se dedique de verdad a lo que le gusta y sabe hacerlo, empiece desde abajo adquiera conocimientos y experiencia en su ramo, yo así empecé. Además les aconsejo que se esfuercen, derriben los obstáculos siempre confiando en Dios y esté siempre seguro de los que usted es capaz de hacer para salir adelante con su sueño.

brillar como emprendedora

Mi nombre es Matty Zenayda Ramírez Pérez, propietaria de la empresa “FASHION CENTER”, tengo 25 años de edad, soy madre soltera y con dos niñas; además graduada de la carrera de Bachillerato en Administración de Empresas del Sistema de Educación Media a Distancia (ISEMED) de la ciudad de Comayagua. Actualmente estudio Ingeniería Industrial y Psicología en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

Mi negocio lo inicié hace diez años y está ubicado en el barrio Arriba, media cuadra al sur del hotel Morales. La línea es la distribución y venta de bisutería y pedrería fina de jade, ópalo y cuarzo, la cual se distribuye a nivel nacional en diferentes negocios de diverso tipo como ser: souvenir y joyerías.

Desde que inicié con esta línea de negocio me ha gustado mucho, la que aprendí sola. Luego me capacité con el apoyo de la OIT, a través del Programa Conjunto Juventud Empleo y Migración, ejecutado por el CENET a quien de paso agradezco mucho porque para mí fue de bastante ayuda, pues pasé de ser una simple vendedora a una empresaria del ramo.

Debo confesar que a lo largo de esta experiencia he tenido bastantes dificultades, sobre todo para comprar la materia prima, y llevar a cabo el trabajo que quiero hacer; sin embargo he gestionado financiamientos los cuales me han ayudado mucho, mismos que he honrado en tiempo y forma. Sumado a lo anterior también está la competencia, algunos robos, pero a pesar de eso siempre estoy con actitud positiva.

Mi mente siempre está activa e innovando. Lo que más me gusta es ir a un evento, llevar mi producto y materia prima y que la gente me pida que le haga algo personalizado. Por ejemplo, si un cliente quiere cualquier color o forma de un accesorio, se la hago en cinco o diez minutos y es eso lo que ha permitido darnos a conocer en el medio y hacer la diferencia con respecto a la competencia. Para mí la clave de éxito en mi empresa, ha sido el positivismo, la amabilidad y la calidad del producto de la cual yo me he encargado para satisfacer al cliente.

Gracias a mi negocio he tenido bastante experiencia al relacionarme con muchas personas, de diferentes tipos y poder tener la paciencia en el trabajo, por ejemplo a veces las personas llegan de mal humor o simplemente a curiosear debo estar siempre pensando que el cliente

es primero y siempre tendrá la razón. En este sentido he aprendido que si uno trata bien al cliente al final se va a motivar e invertir mucho y eso es importante para el crecimiento de la empresa.

De esta empresa me he sostenido y he logrado costear mis estudios, permitiéndome cierto nivel de independencia en mi vida. También estoy saliendo adelante con mis dos hijas proveyéndoles de alimentación, ropa, salud y educación. Si bien, no genero empleos directos, pero indirectamente sí, al comprar los productos y pagar mis impuestos.



“Para mí las claves del éxito han sido el positivismo, la amabilidad y la calidad del producto de la cual yo me he encargado para satisfacer al cliente.”

Emprender con sus propios recursos puede ser una buena decisión

Mi nombre es Nery Yasmin Martínez, tengo 29 años, soy soltera, estudié el Bachillerato Técnico en Computación, lo hice a distancia en el Instituto Técnico “Comalhuacán” y soy propietaria de “Panadería Palacios”, ubicada en la ciudad de Comayagua.

La idea de mi negocio nació desde pequeña, pues mi mamá nos enseñó el oficio de hacer pan y fue así que en el año 2009 se me ocurrió en hacerlo para vender.

Cuando no hay empleo formal, el negocio es un medio de vida, significa contar con un empleo propio. Mi emprendimiento ha llegado a crecer mucho gracias a Dios, porque con el tiempo empecé con un tipo de pan y ahora después logramos hacer como siete clases de producto, esto lo aprendí porque conozco gente que sabe este oficio y he puesto todo mi empeño en aprender con ellos, tengo amigos panaderos y me enseñan.

Algo que le permite a uno crecer en este tipo de negocios, es la variedad de productos, todo al principio cuesta, por ejemplo yo llegué a vender a Finca El Carmen y Supermercados Del Corral, gracias a la variedad de producto. Los negocios tienen altas y bajas en ventas, pero cuando ya se empieza a producir siempre se generan ganancias.

“Yo pienso que para hacer crecer un negocio, lo correcto es empezar con capital propio, porque obviamente así no va a necesitar mucho dinero de préstamos, yo empecé con poco, con tres mil lempiras y luego con cinco mil y así fui creciendo.”

Uno de los principales beneficios que me ha dado mi negocio es que me proporciona empleo y tenerlo le permite a uno suplir todas las necesidades básicas y a veces de la familia, todos mis gastos salen del negocio. Con el negocio hice algunas inversiones grandes por medio de préstamos, pero de las utilidades ya logré pagar los mismos. Otro beneficio que el negocio pro-

“Algunas cualidades que debe tener un emprendedor es ser perseverante y ser amable, yo creo que esas son las dos claves para tener éxito.”



porciona es que he logrado generar hasta tres empleados permanentes y otro que es el que me reparte el producto.

Unas de las cualidades que debe tener un emprendedor es ser perseverante y ser amable, yo creo que esas son las dos claves para tener éxito, porque si no fuera por esas cualidades no tendría mi negocio.

Otra cosa que evita crecer a los negocios es el sobre endeudamiento, aunque todo negociante por lo general necesita préstamos para fortalecer el negocio, pero no debe ser en exceso porque sólo para pagar intereses se trabajaría.

A los emprendedores que calculen bien con cuánto dinero se pueden endeudar, en mi caso fue un error que yo cometí, yo hablo por experiencia propia porque el tiempo que me sobre endeudé, pagaba una cuota grande, entonces hay que saber educarse; porque yo todos los ingresos que recibía del negocio era para pagar el préstamo. Hay que tener una deuda, pero con la suficiente posibilidad de pagarla.



Nuestras quesadillas tienen sabor...sabor a sueños, esperanza y mucho amor



Mi nombre es Mayra Azucena Campos, tengo 38 años, estoy casada con Carlos Roberto Zamora Flores, tengo cinco hijos, estudié el Bachillerato Técnico en Administración de Empresas, en el Instituto “Felipe Enrique Agustinuz”, soy propietaria de la empresa “Variedades Azucena”, la cual está ubicada en la Aldea El Comercio, de San Lorenzo, Valle.

En mi empresa nos dedicamos a la elaboración y venta de quesadillas de arroz, rosquillas de maíz, hojaldras y pan torta, además vendo cuajada por libra. Todos mis productos los vendo por unidades y mis clientes son la población de San Lorenzo, en general son: niños, jóvenes, adultos, también empresas, instituciones, colegios y escuelas. Cuento con una buena clientela, semanalmente elaboro 3,000 unidades de mis productos los que son muy preferidos por su calidad, sabor, higiene y el ingrediente principal que le pongo es el amor con el que los hago.

Cuando mi esposo era asalariado, no teníamos nada, su sueldo era muy poco y no alcanzaba para cubrir los gastos de la casa, pero yo siempre le rogaba a Dios, “dame una fuente de ingresos”. Entonces en una ocasión a mi esposo le surgió una oportunidad; le vinieron a ofrecer una vaquita, entonces empecé a pensar cómo poder darle valor agregado a la leche, al principio la vendía en botella, luego charamuscas, pero vi que no me daba mucha ganancia, en eso acudí a mi suegra para que me enseñara a hacer quesadillas.

Fue así que en el 2010 empecé a hacer las quesadillas para vender, pero al inicio hice poco y la vendía en la zona en que vivo, posteriormente salí a las comunidades vecinas, así mis ventas se fueron expandiendo y ahora ya no promociono mi producto, sino que mis clientes lo hacen, por la calidad de los mismos.

Las capacitaciones que nos brindó CENET fueron importantes, ya que debido a eso yo estoy trabajando, recuerdo que siempre nos motivaban a emprender.

Mi emprendimiento me ha ayudado mucho para costear los estudios de mis hijos y mantener la casa, mi primer hijo tiene 21 años y lo logramos graduar de la escuela agrícola. Nuestra empresa es familiar, generamos cinco empleos permanentes: mi esposo, tres de mis hijas y yo. Además dos empleos temporales (vendedores) que me ayudan a distribuir el producto.

Mi empresa es exitosa por la responsabilidad, el respeto que le brindo al cliente y la actitud positiva que uno debe tener con ellos, porque si los clientes no compraran mi producto, yo habría podido lograr mi sueño de emprendedora. Otro factor que me ha hecho exitosa es que aunque mi margen de ganancia sea poco pero mantengo la calidad de mi producto y de esta forma conservo los clientes, porque ellos son fundamentales para mi negocio. Mi aspiración es seguir creciendo, salir adelante con lo que tenemos y sobre todo que mis hijas aprendan a trabajar y a querer nuestro patrimonio, para que el día de mañana tengan de qué echar mano por si no encuentran trabajo, o si llegan a una determinada edad que ya no les pueden dar trabajo pero que tengan la posibilidad de trabajo independiente. Sueño además con poder exportar mis productos a otros países.

Me he dado cuenta que no hay como el trabajo propio, porque da dinero a diario, ser su propio jefe, tener aquella motivación de saber que si un día no tengo dinero me voy a trabajar y consigo el dinero que necesito para mis hijos, es una satisfacción para mí ayudar en los gastos de la casa y sobre todo me he sentido orgullosa de ser la ayuda idónea para mi esposo.

“Mi emprendimiento me ha ayudado mucho para costear los estudios de mis hijos y mantener la casa, mi primer hijo tiene 21 años y lo logramos graduar de la escuela agrícola. Nuestra empresa es familiar, generamos cinco empleos permanentes: mi esposo, tres de mis hijas y yo. Además dos empleos temporales (vendedores) que me ayudan a distribuir el producto”.

Mi éxito y mi futuro están aquí. En Honduras patria querida

Mi nombre es Carlos Yovany Reconco Canales, soltero, estudié el Bachillerato en Ciencias y Letras y Técnico en Computación en el Instituto "Privado Comayagua" y actualmente soy pasante de la carrera de Ingeniería Agroindustrial, además soy propietario del negocio Dulces y Vinos San Carlos 100% Catracho, el cual como el nombre lo dice, producimos y vendemos 14 diferentes sabores de vino, paletas de coco, dulce de nance y plátano. En el aspecto legal de la empresa, estamos constituidos con escritura de comerciante individual, contamos con licencia y registro sanitario.

La historia de mi negocio nace desde mi infancia cuando mi papá trabajaba para una empresa agroindustrial, él nos llevaba las bolsadas de uvas todos los días, al grado que nosotros nos aburría su consumo y entonces la uva se perdía, por lo que mi papá hizo una especie de fermento y de allí surgió la idea de procesar vinos y me dije: "algún día tendré un negocio en base al procesamiento de la uva", luego me puse a experimentar hasta que logré procesar mi primer cosecha, el cual fue un botellón de los que se utilizan ahora para el envasado de agua y con el dinero que generé, compré un barril y hoy en día cuento con la capacidad de producción y almacenaje de 9,150 litros anual.

Iniciamos solamente con el vino de uva pero actualmente cuento con catorce variedades, entre ellos marañón, durazno, nance, jamaica y manzana, también me he puesto a hacer combinaciones como en el Vino de Memelita que es una combinación de cuatro tipos de fruta, el cual incluye uva, marañón, durazno y nance. También procesamos el dulce de nance, plátano y paletas de coco.

Hemos participado en ferias a nivel nacional, desde la más humilde hasta el evento más elegante, por ejemplo he asistido al Congreso Nacional, Casa de Gobierno, Campo de Golf, La Fuerza Aérea y actualmente estamos vendiendo permanentemente todos los viernes, sábados y domingos en la plaza central de Comayagua. Además de eso soy el presidente de las y los jóvenes emprendedores a nivel de Comayagua y alrededores, de la Asociación de Artesanías y Comidas Típicas de Comayagua Colonial.



“Pienso que la discapacidad de las personas está en la mente, por eso no hay que perder el tiempo y lanzarse a lo desconocido, los retos son buenos y más cuando podemos vivir de eso. Hoy en día soy mi propio jefe, dispongo de mi tiempo y tengo la libertad de tomar mis propias decisiones, esto solo lo puedo lograr como emprendedor”.

Del negocio me mantengo y en parte también a mi familia, ya que poder ayudar a los padres es el fin primordial de cualquier buen hijo, dentro de lo que cabe. Del negocio he podido comprar tres terrenos, mi propio vehículo, infraestructura productiva, logística para el negocio, dos carpas, hieleras, procesadores y mobiliario en general para el negocio.

Entre otros beneficios de mi negocio se puede considerar que toda la fruta que se procesa anteriormente se perdía, indirectamente se están creando fuentes de empleo porque por medio de la comercialización de las diferentes frutas hay familias que se están lucrando, de manera permanente. Además tenemos tres empleados permanentes y a veces empleados temporales, también tenemos distribuidores del producto en varias partes del país, los cuales obtienen ingresos gracias a la venta de mi vino.

Mi negocio; además de los beneficios económicos, también me ha generado satisfacción personal, es decir el sentimiento que lo intenté, me lancé a algo que no conocía y que lo logré, porque el simple hecho de mantenerse desde el 2007 hasta la fecha ya significa mucho; la otra parte es asistir a otras ciudades y que te digan ¡Vinos San Carlos de Comayagua!, que te reconozcan y que te digan el producto es bueno, es rico, diferente y además que tenga demanda, porque vino se pueden encontrar en todas partes del país y hemos tenido la oportunidad de competir con otros productores y tener mejor aceptación que ellos, incluso ellos con mejores condiciones en el empaado.

“Pienso que la discapacidad de las personas está en la mente, por eso no hay que perder el tiempo y lanzarse a lo desconocido, los retos son buenos y más cuando podemos vivir de eso. Hoy en día soy mi propio jefe, dispongo de mi tiempo y tengo la libertad de tomar mis propias decisiones, esto solo lo puedo lograr como emprendedor”.

El emprendedor debe ser una persona arriesgada, que pierda el miedo y se lance a lo desconocido, además debe ser competente, perseverante, entusiasta, tener carisma, saber de atención al cliente y además debe saber sobre la oferta y la demanda.

A los jóvenes que quieren emprender les digo que se lancen a lo desconocido, que las oportunidades están en todas partes, Honduras es rica y tiene mucho por explotar. Muchos de los que emigran se han enfocado en decir que en Estado Unidos la vida es más fácil, pero no saben que allá también cuesta y no lo van a tratar como lo hacen dentro del país donde nació.





“...un factor para el éxito es que en los negocios hay que ser amable con los clientes, ser dinámico para poder vender, saber distribuir el producto, tratar de la mejor manera al cliente, sabiendo que éste siempre tiene la razón, aunque muchas veces no la tengan pero estar claro que uno vive y trabaja para ellos.”

Mi nombre es Eduardo Luis Velásquez Cortés, tengo 27 años, soy soltero, estudié el Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto “Eulogio Galeano Trejo”, soy propietario de la empresa “Tajadas y Más”, la cual está ubicada en la ciudad de Santa Bárbara y nos dedicamos a la elaboración de tajadas de guineo verde, el cual lo distribuyo a las diferentes pulperías, glorietas y colegios de la ciudad.

Mi negocio surgió cuando estaba trabajando en una bodega, pero tenía la aspiración de ser un emprendedor y en eso salió la oportunidad de capacitarme y conseguir financiamiento, por lo que le propuse a mi jefe la idea de elaborar tajaditas y me dijo que era muy buena y que él me apoyaría a conseguir la materia prima, por lo que tomé la decisión y comencé mi emprendimiento. Mis primeros clientes los conseguí ofreciendo de pulpería en pulpería y a las glorietas dando degustaciones y de esta forma fui consiguiendo más clientes poco a poco.

Mi emprendimiento es familiar, ya que mi hermano es el encargado de pelar los guineos, mi hermana es la que las fríe y mi mamá las embolsa, por lo que todos nos involucramos. Del negocio genero el dinero para la alimentación y los demás gastos, además gran parte de los gastos de mi familia salen del negocio y le he generado empleo a dos hermanos que tengo, es una contribución adicional a mí familia, ellos estudian por el empleo que yo le genero a ellos, así pueden cubrir algunos gastos que tienen. También con las utilidades de mi negocio he podido comprar un solar, en el cual pienso construir mi casa y trasladar allí mi negocio y poder estar en un local propio.



Mis proveedores son personas que viven en zonas aledañas a la ciudad de Santa Bárbara, en lugares como Atima, Las Crucitas, San Luis y Planes, los cuales se benefician con los ingresos que genera mi emprendimiento.

Una de las dificultades que tuve es que a veces no he tenido proveedores de materia prima, pero lo solucioné buscando los contactos de proveedores de lugares aledaños de Santa Bárbara para que no falle la producción. Otra dificultad es que no tengo cómo transportar mi producto, por lo que actualmente lo hago en bus, pero en el futuro espero poder comprar mi propio vehículo. Aunque he encontrado algunas dificultades con mi empresa, hemos ido superándolos poco a poco, cualquier problema que hemos encontrado y con la ayuda de Dios hemos llegado hasta aquí, nos seguimos manteniendo con metas, con propósitos y creyendo que podemos aun dar más de lo que hasta ahora hemos dado.

Uno de mis sueños es que podamos desarrollar más mi empresa y que pueda ser una empresa muy exitosa en el rubro en el que estamos. Para tener éxito hay que seguir avanzando a pesar de que en el camino se encuentren muchas dificultades que nos desanimen, hay que ser perseverante en lo que uno emprende y seguir creyendo en que Dios lo va a ayudar. Otro factor para el éxito es que en los negocios hay que ser amable con los clientes, ser dinámico para poder vender, saber distribuir el producto, tratar de la mejor manera al cliente, sabiendo que éste siempre tiene la razón, aunque muchas veces no la tengan pero estar claro que uno vive y trabaja para ellos y saber que de la forma que uno trabaja se va a ir ganando terreno con los mismos.

Para aquellas personas que tienen el deseo de emprender, de llegar a lograr algunas metas y sueños en la vida, lo principal es ser perseverante, trazarse metas, tener propósitos y seguir a pesar de las dificultades que se encuentren en el camino, talvez yo muchas veces quise tirar la toalla, pero poco a poco, a medida pasó el tiempo, me fui dando cuenta que sí lo podía lograr y gracias a Dios hasta el día de hoy él nos ha ayudado.

Mi nombre es Delmy Janeth Hernández Ortiz, tengo 32 años, soy soltera, tengo cuatro hermanos, me gradué en el año 2011 de la carrera de Bachillerato en Administración de Empresas, en el ISEMED en el Instituto “Felipe Enrique Agustinus”, soy propietaria de “Tajaditas Rosita”, ubicada en la aldea Altos de la Flor, San Lorenzo, Valle, salida al municipio de Pespire.

Mi empresa se dedica a la producción y distribución de tajaditas de plátano verde, las cuales las vendo en pulperías, glorietas de escuelas y colegios. Las presentaciones de mi producto que ofrezco son ristras de a L.100.00, de a L.10.00 y ristras de seis bolsitas, con las cuales tengo muy buena aceptación porque mi producto es muy rico, es más vendemos las mejores tajaditas de San Lorenzo, lo digo por el sabor y la textura que son más livianas. Mi empresa surgió hace ocho años, pero salió de la nada, poco a poco nos hemos ido metiendo al negocio, esta es una iniciativa familiar, nos gusta emprender, ya que en el pasado nosotras vendíamos ropa, después vimos la manera de buscar otro producto y empezamos con las tajadas pero en pocas cantidades, hacíamos tajaditas de a lempira, después hicimos de a cinco y vimos que se vendía y fuimos ganándonos el mercado poco a poco. El espíritu de emprendedor en parte viene de mi mamá, a ella le gusta el negocio y también mi abuelita, pues ella hacía dulces y pirulines para vender.

En mi casa todos participamos en la empresa, yo soy la gerente y apoyo en labores de producción, una de mis hermanas es la que vende y la otra es la que fríe las tajaditas, mi hermano es el conductor del vehículo de la empresa y mi papá es el que compra y hace el control de calidad de la materia prima.

Uno de los beneficios de nuestro negocio es que estamos unidos como familia y nos beneficiamos también en la parte económica, ya que de allí sacamos todos los gastos de la casa, además compramos un vehículo para las actividades del negocio y también hemos mejorado la

“Somos una empresa familiar; en mi casa todos participamos en la empresa, yo soy la gerente y apoyo en labores de producción, una de mis hermanas es la que vende y la otra es la que fríe las tajaditas, mi hermano es el conductor del vehículo de la empresa y mi papá es el que compra y hace el control de calidad de la materia prima.”

Sureños de corazón... emprendedores por pasión



casa donde vivimos. El negocio es una ventaja porque si nos esforzamos podemos apartar un tiempito para hacer cosas personales y en un empleo no, prácticamente se va la mayoría del día y en el negocio salimos a vender en la mañana y en la tarde nos queda libre para hacer otras cosas, es decir somos nuestros propios jefes.

Además contribuimos con la comunidad cuando los intermediarios venden nuestro producto, ya que se lucran de esta manera y también cuando les compramos los plátanos a nuestros proveedores porque ellos obtienen ingresos gracias a nuestra empresa.

El secreto para que me salgan ricas las tajaditas es la dedicación para elaborarlas, le ponemos todo el corazón en ellas, es decir cuando se está trabajando en el negocio lo hacemos con delicadeza porque uno sabe que son para mis clientes, incluso hay clientes diabéticos que nos piden que no lleve mucha sal y que no estén muy mantecosas, por eso nosotros lo hacemos con un gran esfuerzo para que el cliente quede satisfecho 100%.

En el futuro queremos tener más clientes y exportar nuestro producto a El Salvador y además comprar equipo nuevo para mejorar nuestro proceso de producción.

La clave de mi éxito es por la calidad del producto, nuestro empeño, porque le ponemos amor, pasión y brindamos buena atención a los clientes, por lo que les aconsejo a las y los jóvenes que aprovechen las oportunidades, que busquen los medios para llegar a ser emprendedores y en un futuro buenos empresarios y que luchen hasta el final.



Actitud, visión y ganas de triunfar; los ingredientes de Fiesta de Sabores



“Para obtener el éxito lo principal es la actitud y las ganas de querer ser exitoso y luego trabajar por esa meta. Además se debe ser perseverante, esa es la actitud que todo emprendedor debe tener.”

Mi nombre es Dina Ruth Ramos Vindel, casada, estudié la carrera de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto Departamental “La Fraternidad”, pasante de la carrera de Derecho y soy propietaria de la Repostería “Fiesta de Sabores” que está ubicada en la ciudad de Juticalpa departamento de Olancho.

En mis tres años de estudio fui becada y en el 2008 con la ejecución del Proyecto Apoyo a la Inserción Laboral del PRAEMHO coordinado por el CENET, el cual nos apoyó para iniciar nuestra empresa; en ese entonces éramos tres socios propietarios, aunque actualmente decidimos separarnos y montar cada uno su empresa y gracias a Dios nos ha ido muy bien a los tres.

Como todo negocio, al inicio comenzamos con un capital pequeño, lo que es una desventaja en el rubro en que nosotros estamos porque la maquinaria y las materias primas son caras, entonces comprarlas era difícil para nosotros y más todavía poder estar a la vanguardia con respecto a los demás competidores, pero con el apoyo que tuvimos del proyecto, con las ganas de querer superarnos, el apoyo de nuestras familias y sobre todo nuestro desempeño, nos han hecho llegar al lugar en donde hoy estamos.

Al inicio una de las socias del negocio sabía hacer pan, pero luego descubrí que esa también era una inquietud en mí, me gustaba eso, lo hacía desde que estaba soltera y luego lo fui aprendiendo y perfeccionando y así fui

sacando cursos con las empresas donde compramos la materia prima.

Actualmente nosotros podríamos decir que estamos en el tercer lugar en el mercado de la repostería en Juticalpa, pero nuestra visión es llegar a estar en el primer lugar, vamos poco a poco y hemos llegado a donde estamos con los financiamientos que hemos logrado, con las ganas y sobre todo ofreciéndoles productos de calidad a nuestros clientes.

Como hemos dejado un buen record por el crédito que obtuvimos en el marco del proyecto, la cooperativa nos comenzó a prestar un capital mínimo y al día de hoy ellos nos apoyan en mayor medida por estar en una lista de cooperativistas tipo A, entonces tenemos ese beneficio de acceder al crédito fácilmente.

El principal beneficio que he obtenido con mi negocio es en el aspecto económico porque mi familia se encuentra en una mejor condición de vida y a mi casa llega el ingreso de mi negocio y el de mi esposo. También con las utilidades del negocio he podido adquirir unos terrenos y un vehículo año 2016.

Como proyección a mi ciudad estamos generando nueve empleos, de los cuales hay tres empleados de mi familia y no digamos las nueve familias que están manteniéndose del ingreso que generamos de mi negocio.

Actualmente mi negocio cuenta con equipo y otros enseres que debe tener una empresa completa y con una provisión de materias primas suficientes como para funcionar sin tener que adquirirlas por un mes, entonces hemos crecido y vamos en vías de desarrollarnos y ampliarnos más.

Para obtener el éxito lo principal es la actitud y las ganas de querer ser exitoso y luego trabajar por esa meta. Además se debe ser perseverante, esa es la actitud que todo emprendedor debe tener, además se debe ser un excelente administrador y saber hasta dónde quiero llegar, marcarme metas pero con plazos determinados.

En los negocios es importante tener en cuenta que no vamos a obtener lo que queremos de un día para otro, sino que es una meta que se va de paso en paso, no es fácil querer entrar en el mercado pero se debe tener una actitud para ser diferente a los competidores, es decir debemos diferenciarnos con una estrategia, con el producto, o con la atención a nuestros clientes.

El apoyo de la familia, un factor de éxito para emprender

Mi nombre es Edas Raúl Maradiaga, tengo 28 años, casado, vivo en la Aldea Guanijiquil ubicada en El Corpus Choluteca, soy egresado del Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto Vocacional del Sur y soy gerente y propietario de la empresa denominada “Inversiones Maradiaga”.

Este proyecto empresarial lo inicié a partir de un proceso formativo, asesoría y acompañamiento en emprendimiento empresarial y acceso a financiamiento; luego con el apoyo de mi padre y después, con la ayuda de mi esposa, hemos logrado incursionar e invertir en otros rubros como: la compra y venta de abarrotes, cría de ganado y procesamiento de lácteos.

Este tipo de empresas no es fácil sostenerlas, porque se debe tener conocimiento técnico, una buena planificación, conocer bien el mercado y la competencia.

Al principio yo no tenía las ideas muy claras, me surgían las dudas y no me sentía capaz de arrancar por la poca experiencia. Continuamente me preguntaba: ¿Cómo haré con el dinero del préstamo que adquirí?, ¿Qué es lo primero que debo hacer para emprender?. En este momento fue importante recordar y aplicar los aprendizajes obtenidos en los procesos de capacitación y la asesoría técnica brindada por el CENET y también contar con el respaldo y la experiencia de mi papá.

Al 2016 mi empresa ha crecido mucho, ya que hemos invertido en la compra de terrenos, maquinaria, equipo, vehículo y motocicleta. También he ampliado los rubros de producción incorporando el cultivo de café y caña de azúcar, y generamos más empleo para nuestros familiares y otras personas de la comunidad.

Como empresario he ido cumpliendo mis metas y sigo trabajando duro para lograr mis sueños y los de mi familia.

“...con el apoyo de mi padre y después, con la ayuda de mi esposa, hemos logrado incursionar e invertir en otros rubros como: la compra y venta de abarrotes, cría de ganado y procesamiento de lácteos.”





PORQUERIZA POSADAS; EJEMPLO DE CONCENTRACIÓN VISIÓN Y CORAJE

“La clave de nuestro éxito es la forma de pensar, las ganas de luchar, hay que levantarse más temprano...”

Mi nombre es Fausto Eunice Posadas Manzanares, soltero, tengo 30 años de edad, me gradué de Perito Mercantil y Contador Público, del Instituto “Perla del Ulúa” en el año 2010, soy fundador y propietario de la “Porqueriza Posadas”, ubicada en la aldea Las Flores, municipio de Victoria, departamento de Yoro.

Con mi emprendimiento inicié en el 2011, mi empresa es del ramo agropecuario me dedico a la crianza de animales para su posterior venta. Por ejemplo, cerdos, ganado vacuno para producción de leche y carne. También he incursionado en el cultivo de café.

Después de que me gradué me vine para el campo, porque no me gusta la ciudad y no me gusta que me estén mandando; entonces mejor me dediqué a lo mío. Inicié mi empresa con un proyecto de crianza de cerdos, los cuales vendo a la edad de cuarenta y cinco días de nacidos. Para esto, tengo las cerdas parrenderas las cuales compre donde un vendedor particular aquí en la zona, están son de la raza Yorkshire. Posteriormente incorporé el cultivo de café sembrando una manzana. Hoy en día tengo tres manzanas cultivadas, la producción la vendo en pergamino seco; directamente a la exportadora.

Además de la cría de cerdos y el cultivo del café también tengo cría de ganado para producción de carne y leche de la raza cruzada de: pardo suizo con brahmán, los cuales vendo al mejor precio. Esta actividad, la tengo en asocio con mi papá; por el momento tenemos quince cabezas de ganado de raza de doble propósito, las cuales pastan en terreno propio.

Mi empresa genera una serie de beneficios desde la generación de nuevas oportunidades de trabajo, pues en la actualidad contamos con dos empleados permanentes, uno temporal y doce a tiempo parcial, estos durante la reco-

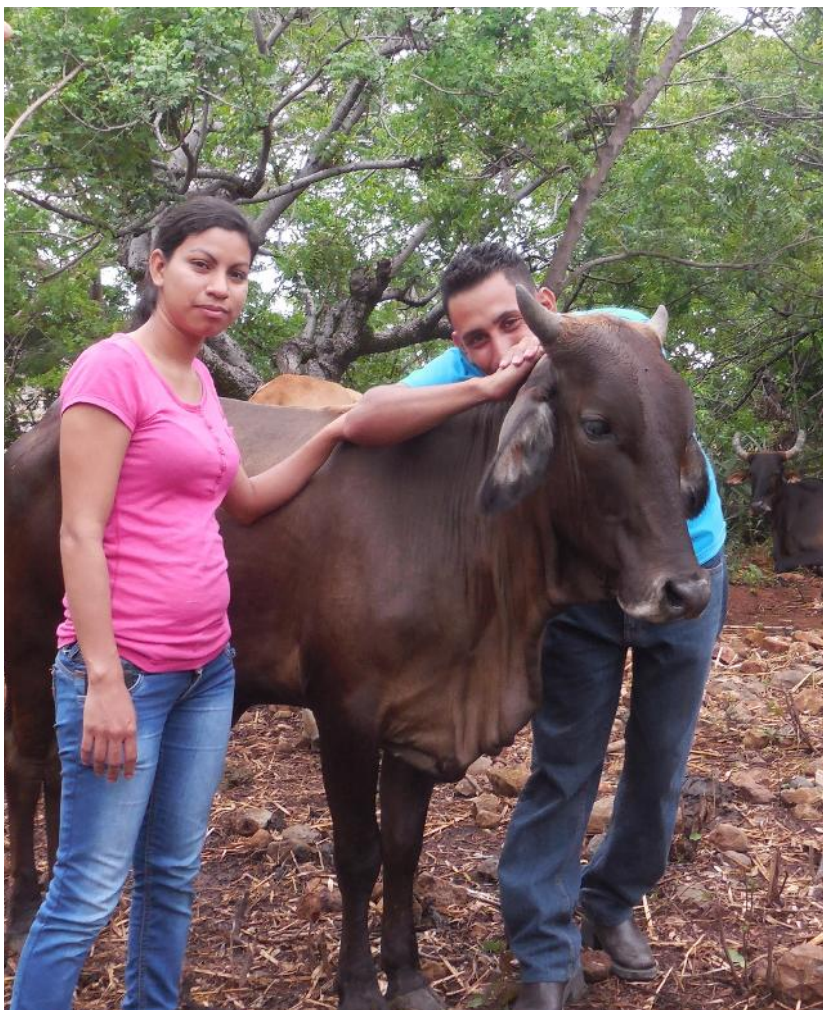
lección del café la cual es entre los meses de noviembre a enero; el financiamiento de los estudios de mis hermanos hasta lograr la instalación de energía eléctrica en nuestra casa; ahora vivimos mucho mejor.

Mi empresa inició con visión de futuro y a pesar de la crisis que también influye para emprender estamos saliendo adelante. El proyecto de cría de cerdos con el que inicié fue a partir de un proceso de capacitación y asesoría empresarial, por medio del cual tuve además acceso a financiamiento. Con el cultivo de café si fue con esfuerzo propio. Siempre hay obstáculos, a veces la falta de recursos es uno de los que impide para seguir creciendo, pero lo he superado, logré conseguir un préstamo en la financiera, Organización de Desarrollo Empresarial Femenino ODEF, lo estoy invirtiendo en lo que tengo.

Nuestro reto: queremos seguir creciendo, invirtiendo, porque hay espacio suficiente para hacerlo, tenemos como ciento veinte manzanas de terreno y sólo están cultivadas entre quince y veinte manzanas. A futuro, la idea es tener una granja avícola, la siembra de árboles maderables para la venta de madera de color: cedro, caoba; también la siembra de plátano ya que es demandado mucho en el comercio. Además poder continuar adquiriendo más y mayores préstamos para invertirlos en lo que hacemos.

La formación del CENET cambio mi vida, todas las capacitaciones que he tenido me han dado otra visión en el trabajo, se mira la diferencia que hay después de las capacitaciones; el colegio también ayuda. Por los momentos; estoy “casado” con mi trabajo y pienso seguir invirtiendo. La clave de nuestro éxito es la forma de pensar, las ganas de luchar, ¡hay que levantarse más temprano!.

A los jóvenes les digo ¡que trabajen, que luchen por la vida para un futuro mejor y que aprovechen las oportunidades.



“Mantener esta tradición familiar nos da la fuerza y el coraje para salir adelante porque esta tarea es nuestro empleo permanente y el patrimonio que tendremos fijo para el futuro....”

Mi nombre es Reina Dilia López, tengo 21 años, estudié la carrera de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto “Felipe Enrique Augustinus”, resido en la comunidad de La Criba en San Lorenzo, Valle y soy propietaria de la empresa “Lechería La Reina”.

Mi empresa la inicié en el año 2013 con la compra de una vaca con cría. Esta decisión la tomé cuando finalicé la capacitación y acompañamiento que recibí sobre emprendimiento empresarial y lo hice por dos razones; la primera fue porque mi familia por tradición se ha dedicado a la ganadería principalmente al ganado lechero y la segunda fue, porque desde mi niñez aprendí a hacer esta tarea, así no tendría problemas para iniciar mi proyecto.

La lechería: nuestra pasión y patrimonio familiar

Actualmente mi empresa cuenta con cinco vacas, cuatro de ellas están en período de gestación y en ordeño tengo una, de la que se logran 35 botellas de leche diarias; este producto lo vendo a familias de mi comunidad y el que no logro vender, lo proceso en cuajada para la venta o consumo familiar.

En este tipo de emprendimientos hay que invertir bastante tiempo y recursos financieros por las implicaciones propias del rubro, pero a pesar de esto, yo inicié con paso firme, porque mi padre, José Amilcar López siempre se ha dedicado a esta ocupación y a mí se me dio la oportunidad de aumentar el lote deganado. Al día de hoy es mi padre y mi esposo quienes atienden el hato; y tenemos dos personas empleadas permanentemente. Esto es bueno, porque vamos creciendo y asegurando la reproducción del hato y la venta de la leche.

La mayor dificultad que tenemos es durante el verano porque hay escasez de agua y de pasto. También la inseguridad pone en riesgo nuestro proyecto y esto nos obliga a tomar decisiones e invertir más para garantizar que el hato ganadero se mantenga en condiciones saludables y seguras. En la zona Sur de nuestro país, esta problemática es generalizada pero existen proveedores de

agua y pasto y también, está la posibilidad de hacer acuerdos con otros pequeños ganaderos para aguar, apastar y cuidar a los animales.

A lo largo del desarrollo de mi ocupación y junto a la ayuda de mi esposo, hemos logrado construir nuestra casa y tenemos los ingresos necesarios para vivir bien; pero mi sueño es grande, porque deseo tener por lo menos un hato ganadero de unas treinta vacas de raza de leche y para esto, mi familia y yo debemos trabajar fuertemente, sin parar. Mantener esta tradición familiar nos da la fuerza y el coraje para salir adelante porque esta tarea es nuestro empleo permanente y el patrimonio que tendremos fijo para el futuro. En esto... mi familia es indispensable.

RANCHO SAN JUAN: HERENCIA EMPRENDEDORA E INSPIRADORA, GENERADORA DE RIQUEZA Y BIENESTAR EN EL SUR

Mi nombre es, Juan Cárcamo Guevara, tengo 34 años, casado, padre de dos hijos, en el año 2007 me gradué del Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto “Felipe Agustinus” de la ciudad de San Lorenzo, Valle. Soy el propietario del Rancho “San Juan”, ubicado en la Aldea el Algodón, la Montaña, Nacaome, Valle.

Mi empresa surge a partir del año 2008, promovido por un proceso formativo en el que participe y en el que aprendí el cómo diseñar, impulsar y desarrollar mi empresa; los productos que ofrezco son: la venta de leche, además me dedico a la cría y manejo de ganado de las razas Jersey, Holstein y Brahmán así como cría y venta de caballos.

La idea de este negocio, es casi por herencia, nací en una familia que se dedica al rubro de la ganadería y la agricultura, actividad que disfruto y lógicamente, es el sustento de mi familia.

Mi empresa contribuye a generar mi propio empleo y además de otros tres permanentes y dos temporales. Pro-

ducto de ello también se logran beneficiar los proveedores a través de la compra de productos e insumos que son necesarios para la cría del ganado.

Asimismo he logrado incursionar en otros rubros tales como es: la agricultura con la siembra de maíz, maicillo, pasto para los animales que me permite prepararme para el verano del siguiente año.

La experiencia ha sido muy buena, porque he obtenido ingresos para mantener a mi familia por una parte y el resto para hacer crecer mi empresa; logré comprar una motocicleta y un automóvil doble cabina. Además de los muchos conocimientos adquiridos producto de la experiencia en este rubro; no todo lo sabía y no todo lo sé; hay cosas que todavía estoy aprendiendo, esto es una escuela y espero seguir aprendiendo.

...cuando me lancé con mi emprendimiento, sentí seguridad, porque sabía lo que quería, y tenía a mi lado alguien que me estaba instruyendo....



Gracias a Dios, que al inicio recibí financiamiento para emprender mi empresa, luego con las ganancias que he sabido administrar, conservo un equilibrio en todas las áreas de mi negocio; he logrado mantener a la familia y continuo comprando ganado para incrementar la producción de leche y generar mayor ingreso producto de las utilidades que me da este rubro.

Como todo negocio, hay que saber manejarlo, mediante una buena genética y buen cuidado, de lo contrario se pierde calidad. Empecé a producir y a surtirme de la leche; inicié con cuatro vacas, y ahora tengo 38 cabezas de ganado.

Algunos beneficios que he recibido es que soy dueño de mi empresa, aparte de lo económico es que contribuyo generando estabilidad en mi entorno familiar y en la comunidad.

Mi empresa me apasiona, en un futuro quiero que mi Rancho sea más y más grande, generar mayores ingresos, nuevas fuentes de trabajo; entre otros. Ser joven emprendedor, significa algo muy especial, porque le ayuda ser mejor desde el inicio y saber que no nació en cuna de oro es algo satisfactorio porque uno recuerda de donde viene y como ha hecho para llegar hasta donde está actualmente y lo que tengo es porque me lo he ganado con mis propios esfuerzos.

A los jóvenes que tengan deseos de emprender un negocio, que si les gusta el rubro en el cual quieren iniciar su empresa que lo intenten y que apliquen los conocimientos adquiridos en los procesos de formación para poder triunfar. Porque cuando uno lo hace por necesidad y no por pasión las cosas salen mal, considero que debe ir la combinación necesidad y pasión.

Cuando me lancé con mi emprendimiento, sentí seguridad, porque sabía lo que quería, y tenía a mi lado alguien que me estaba instruyendo. A cualquier emprendedor le digo esto, que debe sentirse seguro de lo que quieren hacer.



AQUAPRO EMPRESA DE CULTIVO DE TILAPIA EL PROGRESO EJEMPLO DE EMPRENDIMIENTO ASOCIATIVO

Somos: Yarli Yeraldin Brizuela Yáñez, tengo 27 años de edad, soltera, graduada de Bachiller en Computación en el Instituto “Rómulo Durón” de la ciudad de El Progreso departamento de Yoro, en el año 2007, estudio la carrera de Ingeniería Industrial en la universidad y soy la gerente de la empresa asociativa; Keyla Esperanza Rosales, tengo 29 años de edad, soltera, me gradué de Perito Mercantil y Contador Público, en el Instituto “Perla del Ulúa”, en el año 2009; actualmente soy estudiante de Pedagogía, soy la contadora y Gerald Omar Velásquez, tengo 24 años de edad, soltero, me gradué de Bachiller en Computación, en el instituto “Perla del Ulúa”, en el año 2006, soy Licenciado en Informática Administrativa egresado de UNAH VS y soy el administrador de la empresa colectiva AQUAPRO, que significa Agua Poder y que hemos logrado constituir entre los tres socios.

Nuestra empresa se dedica especialmente al cultivo de tilapia, iniciamos en el año 2014. La formación que recibimos con el CENET fue de mucho valor. Por ejemplo, cuando se nos hablaba de asociatividad; se nos explicó sobre la organización, estructura, las funciones y responsabilidades de cada uno de los socios. Sobre la importancia del trabajo planificado, toma de decisiones y las buenas relaciones personales que se deben practicar entre los socios. La formación técnica sobre el cultivo de tilapia la recibimos a través de DICTA, lo cual ha sido de mucha utilidad

“¡Nuestro trabajo nos satisface, somos adictos al mismo!, nos gusta lo que hacemos; también hemos llegado a la conclusión que nosotros comenzamos a hacer esto porque queríamos hacer lo propio.”

Con el establecimiento de nuestra empresa pecuaria, hemos creado dos empleos permanentes y ocho empleos temporales, lo cual ayuda a mejorar la economía de las familias. La empresa contribuye, al crecimiento de la economía municipal a través de la compra a proveedores de insumos por ejemplo, alevines a DICTA y finca La Guadalupe. Los alimentos para peces, productos de poliducto en las casas agropecuarias. De igual forma, por el alquiler que pagamos al propietario de la laguna ubicada en comunidad de El Banano. Cada cinco meses estamos cosechando tilapia, un promedio de 3,500 libras las cuales vendemos



actualmente y en el mercado local a Lps 32.50 a minisúper, comedores y consumidores finales.

Uno de nuestros principales retos es lograr producir 6.000 libras de tilapia al momento de la cosecha, seguir gestionado préstamos y el más importante convencernos cada día más, que a pesar de las críticas que recibimos somos capaces de hacer las cosas.

¡Nuestro trabajo nos satisface, somos adictos al mismo!, nos gusta lo que hacemos; también hemos llegado a la conclusión que nosotros comenzamos a hacer esto porque queríamos hacer lo propio y no ir a una empresa a trabajar para otro.

Un consejo para los jóvenes, “que se avienten”; creo que es la parte más complicada, “lo hago o no lo hago”, “qué va a pasar y si fallas”, pues también hay que darle gracias a Dios y ya, una experiencia más.

Que no se detengan, que sigan luchando por mantener ese sueño y lograrlo. En términos de responsabilidad y de compromiso, la empresa nos ha servido para crecer como personas en estos aspectos y seguir fortaleciendo el área personal y profesional.



EMPRESA 15 DE SEPTIEMBRE; SINÓNIMO DE TRABAJO, LIBERTAD E INDEPENDENCIA



Mi nombre es Mayra Pérez Manueles, soy la presidenta de la empresa asociativa “15 de Septiembre”, ubicada en la comunidad de: Llano Largo, municipio de Yamaranguila en el departamento de Intibucá. Soy casada, tengo 42 años de edad, tengo cinco hijos estudié hasta sexto grado. Mi esposo José Gerardo Arriaga Pérez, es el secretario de la empresa, estudió sexto grado, pero además conoce del oficio de la carpintería se formó por dos años.

Nuestra empresa es de carácter familiar, la actividad principal es la elaboración de pan casero: semita, torta, enrollado y lengua. También elaboramos nacatamales y meriendas según nos lo pidan. Nuestro mercado es local, pero también salimos a vender cuando hay pedidos grandes que nos hacen; de Yamaranguila por ejemplo. Nuestra empresa, empezó cuando mi esposo José Gerardo Arriaga Pérez fue seleccionado en asamblea comunitaria para participar en un proceso formativo de seis meses que impartió el CENET; éste proceso fue un promotorado en Educación para La Autogestión Comunitaria, el cual se impartió en el marco del proyecto Liderazgo, Innovación, Desarrollo Local, Fortalecimiento Municipal de Intibucá, Proyecto LIDER; financiado por la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AACID, ejecutado en 15 municipios del departamento de Intibucá, entre el año 2013-2014.

Durante el proceso formativo le sugirieron a mi esposo que promoviera la organización de grupos de cinco socios, así nos organizamos mi familia y otras amigas. A nosotras, nos gustó el rubro de la panadería, un 15 de septiembre día de la patria organizamos el grupo; por eso decidimos ese nombre para la empresa.

Iniciamos operaciones con capital semilla que nos facilitó en el proyecto, nosotras trabajamos de forma colectiva durante la época de verano en un horno más grande para hornear una buena cantidad. Pero en época de invierno lo hacemos de forma individual, cada quien tiene su horno y hace el pan en su casa, porque si no se nos complica más el trabajo. Si trabajamos individualmente, después de vender llevamos a tesorería el detalle de los gastos y la ganancia. En mi caso somos tres: mi esposo, mi hija y yo. También mi cuñada y otra familiar son parte de la empresa.

El beneficio principal que hemos recibido de la empresa es la creación de cinco empleos temporales para los socios. Nuestra empresa vende productos de calidad, higiénicos y de buen precio a nuestros clientes. También contribuimos con la economía de los proveedores de la región, mediante la compra de las materias primas e insumos para la elaboración de nuestros productos.

“Ser unido, es lo más bonito que hay para salir adelante y dedicarse a una actividad o a cualquier producto que uno quiera producir. Si uno no está unido, luchar no sirve de nada.”

Estar organizadas nos trae muchas ventajas, porque en grupo uno se divide las actividades. Cuando uno no está organizado no tiene esa educación financiera, si nosotros hacemos pan o nacatamales, no debemos hacerlo al “tanteo”, uno tiene que saber los gastos, las ventas y las ganancias. Trabajo y lucho junto a mi pareja, es como un apoyo para el esposo, también para los hijos.

En esta actividad de hacer pan trabajamos todos desde el más grande hasta el más pequeño, o sea que todos nos ponemos en acción.

Nuestro reto es engrandecer el fondo, de lograrlo, podríamos instalar un molino de motor para procesar más rápido la materia prima para elaboración del pan y demás productos que elaboramos. Además, queremos instalar un puesto de ventas en la comunidad con los productos que elaboramos. En este mes de noviembre durante la feria en el municipio de Yamaranguila, siempre instalamos un puesto con lo que ofrecemos y vendemos nuestro producto al público.

Un consejo a los emprendedores organizados es que entre ellos se comprendan. Ser unido, es lo más bonito que hay para salir adelante y dedicarse a una actividad o a cualquier producto que uno quiera producir. Si uno no está unido, luchar no sirve de nada.

El Edén: nuestra pasión, fuente de trabajo y felicidad



Mi nombre es Mayra Argentina Aguilar, tengo 33 años, soy egresada del Bachillerato Técnico en Confección Industrial del Instituto Técnico “Federico C. Canales” del Municipio de Jesús de Otoro departamento de Intibucá y graduada de la Escuela Nacional de Ciencias Forestales, junto a mí esposo el Ingeniero Agrónomo Carlos Alberto Perdomo, concretamos una buena combinación en un tema que nos atrae: “las plantas, la jardinería y el medio ambiente”, es así como en el año 2008 fundamos la empresa “Viveros Samanta”.

A los cuatro años de funcionamiento y por demandas de productos y servicios de nuestros clientes, relacionados con el rubro, la empresa evolucionó y creamos:

Emprendedores del Desarrollo Sostenible
“El Edén” S. de R. L.; la que absorbió
a Viveros Samanta y Floristería; agregando



además los servicios de consultoría con énfasis en la evaluación de proyectos socio ambientales y el diseño de jardines y parques residenciales y comunitarios.

La experiencia con Viveros Samanta nos permitió integrar nuevos productos y servicios: decoración, venta de arreglos florales para eventos y alquiler de plantas para oficinas.

El proyecto de ornamentación del parque de Jesús de Otoro fue una gran experiencia y nos impulsó a hacer crecer nuestra empresa, gracias a Dios por todas estas oportunidades que se nos han presentado y que nos ha dado la sabiduría para saber aprovecharlas, a la vez que nos ha permitido ayudar a personas y familias a embellecer sus hogares facilitando nuestros servicios de asesoría técnica en el diseño y creación de espacios bonitos y agradables mediante la construcción y mantenimiento de jardines.

La clave del éxito de nuestra empresa, creemos que ha estado en la perseverancia y la innovación diseñando y creando nuevos productos y servicios demandados por nuestros clientes, mucha disciplina en el manejo de nuestros tiempos y recursos, horarios de atención flexibles, levantarnos temprano cada día y responder con efectividad y calidad a nuestros compromisos.

El Edén es una empresa orientada a una actividad productiva que nos produce mucha satisfacción, es agradable para nosotros porque nos permite socializar y servir a la gente, instituciones y comunidades. Nuestra empresa se proyecta con la comunidad en forma concreta mediante la generación de nuevas oportunidades de empleo, pues en la actualidad cuenta con un empleado permanente y diez empleados temporales los que contribuyen con sus ingresos al sustento y bienestar de sus familias.

“El mensaje que les dejo que cada persona crea que tiene un talento, hay que encontrarlo, saber aprovecharlo y con la ayuda de Dios todos podemos ser alguien en la vida...”

Después de seis años y con el desarrollo de nuestra empresa tenemos asegurado trabajo que nos permite vivir bien, ayudar a nuestras familias, hemos logrado construir y tener nuestra propia casa y eso nos hace sentir muy felices; seguiremos luchando y trabajando cada día para brindar un mejor servicio, para ofrecer mejores opciones a nuestros clientes, precios accesibles, mayor variedad de productos y servicios y contribuir de esta forma al desarrollo socioeconómico y a la mejora ambiental de las comunidades y de nuestro planeta.

Nuestro mensaje a las y los jóvenes que quieren lanzarse a la aventura de emprender primeramente es que traten de descubrir y aprovechar su talento, Dios nos da talentos a cada quien; sólo hay que saber identificarlos y aprovecharlos de la mejor manera, siempre y con la ayuda de Dios todos podemos ser alguien en la vida y mejorar cada día para bien personal, para el engrandecimiento de nuestras familias y nuestro país Honduras.



Entre los principales retos que enfrentamos las y los emprendedores, son las escasas oportunidades de acceso a financiamiento en condiciones favorables para “aprender a emprender”; en nuestro caso gracias a CENET y a la Cooperativa Taulabé que nos ha brindado ese apoyo, damos gracias a Dios también por la oportunidad que nos ha dado de crecer, como personas y como familia, no sólo en los aspectos económicos sino como profesionales.



SOY CAMPEONA!!! PRODUCTORA Y EXPORTADORA DE CAFÉ ESPECIAL



Mi nombre es, Helsar Judith Romero Estebez, tengo 36 años, soltera; me gradué de Perito Mercantil y Contador Público. Soy egresada del Instituto “Álvaro Contreras”, de Santa Rosa de Copán. Me gradué en el año 2006. Soy la propietaria de la empresa “Finca Los Llanitos”, ubicado en Barrio Berlín frente a variedades Copán.

Una vez egresada de educación media, se me hizo difícil encontrar un trabajo en la ciudad, por lo que decidí regresar para mi lugar de origen y poner en práctica lo aprendido durante mis años de formación; es decir, logré instalar un negocio, pero tuve ciertas dificultades y una de ellas fue el fallecimiento de mi padre, limitándome a seguir adquiriendo financiamiento para mi negocio.

A raíz de la muerte de mi padre, tomé la decisión de cambiarme de negocio, iniciando con la administración de una finca de café. En esta actividad la dificultad, es por el hecho de ser mujer, porque normalmente este trabajo lo desarrollan los hombres. Al inicio fue duro puesto que es un trabajo pesado; los trabajadores no estaban acostumbrados a recibir órdenes de una mujer, pero poco a poco y con la ayuda de Dios, he aprendido cómo tratar a los empleados, así como, me gustaría que me traten a mí. Al final lo logré y hoy en día, siento que he aprendido bastante; mi autoestima como mujer es alta. La verdad que si uno se lo propone, puede llegar lejos.

Mi empresa surge en el año 2007, a partir del taller de capacitación recibido por parte del CENET. Me dedico al cultivo y producción de café y el servicio de moler maíz.

A través de mi empresa, contribuyo con el desarrollo local, regional y del país satisfaciendo una necesidad de mercado, proveyendo producto de café para exportación y el servicio de molino, lo que ha permitido generar tres empleos permanentes a nivel de mantenimiento y diez temporales en temporada alta, entre los meses de noviembre a febrero; además, con mi negocio se benefician también los proveedores, a quienes les compro los productos que necesito para darle mantenimiento a mi empresa y poder crecer. También, me ha permitido generar ingresos y trabajo para mi familia; de igual manera, me ha concedido ayudar a satisfacer las necesidades de las personas y a familias de mi comunidad.

Mi emprendimiento es, una experiencia increíble, me ha cambiado absolutamente como ser humano, nunca pensé que iba a tener la capacidad de realizar este trabajo y ahora lo logré, todo está en confiar en Dios, creérselo y hacerlo realidad.

“Mi emprendimiento es, una experiencia increíble, me ha cambiado absolutamente como ser humano, nunca pensé que iba a tener la capacidad de realizar este trabajo y ahora lo logré, todo está e confiar en Dios, creérselo y hacerlo realidad.”

Producto de mi empresa, hace poco tiempo gané un reconocimiento de café especial, en un concurso llamado “Te van a conocer compa”, patrocinado por la cooperativa COCASCAL, allí competí con la mejor calidad de café, en mi caso tengo café variedad Borbón, que es una excelencia de café, fue la herencia que nos dejó nuestro padre, con eso gané el tercer lugar y habían muchos compradores de diferentes lugares del mundo, que vienen a catar el café y depende de la excelencia del mismo; ellos lo compran directamente.

Mi deseo es que este año voy a exportar con un comprador directo, es decir sin intermediario. Además incursionar en otro rubros, en este caso me gustaría un negocio de productos no perecederos, como ser adornos, entre otros, porque siento que es un más fácil para realizarlo; a la par me gusta mucho trabajar en lo social, trato de ayudar en lo más que pueda en mi comunidad.

La clave de mi éxito, realmente es creer en Dios, tener una fe inmensa, todos los problemas entregárselos a él, ser positiva y perseverante, sobre todo.

Un consejo para los nuevos emprendedores, es que deben pedirle oportunidades a Dios y ellas vendrán solas; pero sobre todo, que perseveren, que trabajen mucho, que no se queden con los brazos cruzados, sino que miren la forma de empeñar su tiempo, no quedarse desanimado, sino que decir, aunque sea en mi vida se va percibir la diferencia.



PRODUCIR CON BOKASHI: CALIDAD, ECONOMÍA Y PRODUCTOS SALUDABLES

Mi nombre es Cupertino Sánchez, soy el presidente del grupo productivo “El Lucerito”, ubicado en la comunidad de El Pelón Centro, en el municipio de Yamaranguila, en el departamento de Intibucá. Soy casado, tengo seis hijos tres varones y tres mujeres, mi educación primaria completa, tengo 55 años. Mi esposa se llama María Segundo Rodríguez

Nuestra empresa es de carácter agropecuario, ubicados en nuestra comunidad, nos dedicamos especialmente al cultivo de zanahorias y lechugas. El grupo está integrado por cuatro personas, iniciamos actividades en el año 2013. Nuestro compañero de grupo Nolvin Adalid Rodríguez, participó en un proceso formativo de seis meses que impartió el CENET. Un promotorado en: Educación para la Autogestión Comunitaria, el cual se impartió en el marco del Proyecto LIDER; financiado por la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AACID. En el proceso de capacitación entre otros temas; le enseñaron como elaborar abono orgánico llamado BOKASHI (es una palabra japonesa, que significa materia orgánica fermentada.)

A través del proyecto LIDER, obtuvimos capital semilla para el cultivo de hortalizas, además nos proporcionaron los materiales básicos para la elaboración del abono bokashi. Solo trabajamos cuatro ciclos productivos de forma colectiva, después decidimos separarnos para dar mejor atención a los cultivos y porque el área que trabajamos de forma colectiva no tenía acceso a suficiente agua para riego, en las parcelas individuales si la tenemos.

Aun mantenemos el capital semilla que nos proporcionaron y siempre nos reunimos para chequear como nos va con la producción, si las plagas nos han afectado el cultivo y como están las finanzas del grupo. Lo que producimos lo vendemos localmente, pero también lo hacemos en la cabecera municipal.

Uno de los beneficios más importantes, es que a través del proyecto aprendimos la técnica de cómo elaborar abono orgánico BOKASHI, para dejar de utilizar abono químico en nuestros cultivos; “ya que éste terminará arruinando y matando la tierra”.

Utilizando abono orgánico, hemos comprobado que producimos lo mismo, sembramos calidad y no cantidad. Además, mejoramos nuestros suelos, no es dañino para nuestra salud, no contamina el medio ambiente, nos



ayudamos en nuestra economía ya que no compramos abono químico; el cual por cierto es bastante caro en las casas agropecuarias. Y sobre todo, lo que producimos en nuestro grupo no daña la salud de los consumidores finales, ya que nuestros productos están libres de químicos.

A través del grupo hemos generado cuatro empleos permanentes en nosotros los socios y diez y seis temporales. Cada uno de los socios, emplea cuatro personas para el manejo de los cultivos, cuyo ciclo oscila entre dos a tres meses. Para ellos y nosotros, es la principal fuente de ingreso para nuestras familias. Como grupo nuestro reto principal es abrir mercado en la ciudad de San Pedro Sula, también queremos instalar riego por goteo en nuestras parcelas para aprovechar y hacer un uso más eficiente del agua ya que en la actualidad utilizamos riego por aspersión

Nuestra idea es diversificar lo que producimos, estamos pensando sembrar árboles frutales, por ejemplo, para producción de manzana y durazno, estos frutos se dan en nuestra zona y son rentables.

A los que quieren organizarse en forma colectiva para trabajar hay elementos importantes que practicar: la puntualidad, llevarse como familia, ayudarse mutuamente, compartir conocimientos e ideas en especial en la parte productiva.

“... Utilizando abono orgánico, hemos comprobado que producimos lo mismo, sembramos calidad y no cantidad. Además, mejoramos nuestros suelos, no es dañino para nuestra salud y no contamina el medio ambiente.

Tierra bendita: fuente de nuestro trabajo, realización y bienestar

Mi nombre es Érika Leticia Quintanilla, tengo 35 años, estoy casada, y tengo cuatro hijos y soy miembro de la Empresa “El Zarzal”, ubicada en el municipio de San Juan, departamento de Intibucá, los otros socios de la empresa son: José Constantino Aguilar Ferrera, Felipe Gómez Benites, Wilian Adonay Benites Aguilar y Alex Moisés Benites Nolasco.

Para iniciar el trabajo en el año 2014 y con la ejecución del Proyecto LIDER que impulsó el CENET con apoyo de la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID), nos capacitaron y facilitaron ayuda con semilla de yuca y los fertilizantes, cada quien sembró individualmente. Con mi esposo cultivamos dos tareas y media de yuca, no es mucho, pero para cultivar no se necesita tener grandes hectáreas de tierra, yo creo que se puede iniciar con poco, lo que nosotros tengamos, lo importante es iniciar y esforzarse; también cultivamos maíz, frijoles y ciertas verduras.

En nuestro caso los cultivos los hacemos con mi esposo; él pica la tierra, después yo le ayudo en la siembra, si se hace la siembra de maíz, frijoles, semillas de hortalizas, lo hacemos los dos y si están mis hijas ellas también nos ayudan. También cultivamos café, nosotros los hondureños, nunca dejamos de cultivar café porque es el grano que nos ayuda a ahorrar, para que nosotros nos podamos sostener y sacar adelante a nuestros hijos.

Con la empresa, sostenemos la familia, que consta de cuatro personas. “Uno por sus hijos tiene que dar todo”, ellos están estudiando y nosotros tenemos que ver la manera de cómo obtener ese ingreso para mantenerlos y darles el estudio, nosotros cultivamos nuestra tierra para salir adelante y así podemos darle educación, alimentación y salud a nuestra familia.



Al estar con la empresa, hemos tenido la oportunidad de que varios técnicos nos están capacitando para cultivar mejor, porque a veces decimos “vamos a sembrar el grano” pero no sabemos si esa tierra está apta o no para sembrar determinado cultivo, entonces tenemos que ser capacitados, es importante dar un poquito de tiempo cuando los técnicos nos invitan a las reuniones, eso nos ayuda bastante porque ahí nosotros aprendemos hasta como sembrar un árbol de mango o cualquier frutal; nos enseñan cómo vamos a tratar la tierra para cultivarla mejor. Ahora sabemos cómo cultivar mejor los frijoles, para que así la planta tenga más fuerza, que tenga donde enraizar, para poder sacar un mejor producto.

Con el café ahorita lo vendemos mojado pero ya nos están capacitando para que podamos venderlo directamente a las empresas grandes y así lograr un mejor precio, pero estamos felices porque de ahí sacamos para los gastos de nuestro hogar.

Le puedo decir que “uno de los obstáculos que tenemos es en lo económico, pero con la ayuda de Dios siempre uno sale adelante; hemos hallado otros medios para obtener créditos y de ahí nos hemos agarrado, hemos seguido adelante, para no dejar caer lo que tenemos, y siempre hay otras empresas o bancos que financian los préstamos para cultivar, pero hay que buscarlos.” Si las personas sólo se organizan para que les den cosas, se van a la quiebra, yo les digo que sigan luchando, organícense para tener un futuro mejor y así sacar adelante a nuestras comunidades.”

Otro consejo importante es tener claro que si uno nunca da su tiempo, nunca va a llegar a tener nada, hay que dedicar el tiempo para capacitarnos, porque eso no es perder el tiempo, estamos aprendiendo cómo se puede cultivar la tierra, sembrar una planta y hacerla más fuerte.

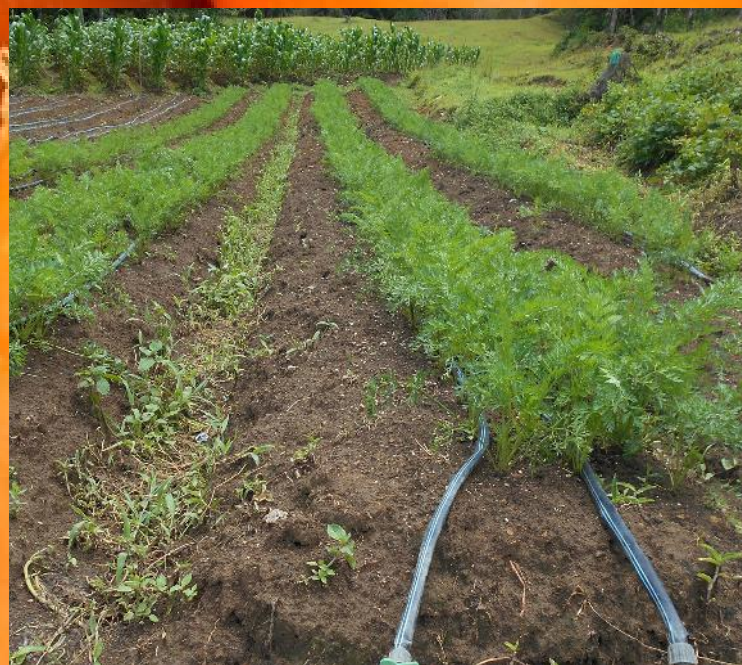
“Si las personas sólo se organizan para que les den cosas, se van a la quiebra, yo les digo que sigan luchando, organícense para tener un futuro mejor y así sacar adelante a nuestras comunidades.”

Nuestro trabajo: fuente de vida, aprendizaje y bienestar

Mi nombre es Pedro González, tengo 58 años de edad, estoy casado, tengo cuatro hijos y soy socio de empresa familiar denominada: “La Fuente”, los otros socios de la empresa son: Nolvía Adelmi González García, Aleyda de Jesús González, Modesto García y Fray Otoniel González y vivimos en la comunidad de Los Encinos, municipio de Intibucá.

La empresa surgió el 2014, una de mis hijas se capacitó con el CENET en uno de los promotorados que estaban realizando en la zona. Primero se fue a capacitar, luego nos dieron un apoyo en semillas para la producción de hortalizas (Zanahoria, Remolacha, Apio, Coliflor) y así fue como iniciamos; ya hoy tenemos las pequeñas parcelas demostrativas y sembramos hortaliza de manera escalonada, de calidad para llevar a los supermercados.

La iniciativa también nace de nosotros por la necesidad de poder generar ingresos y poder sostener nuestras familias y así fue como mi hija se capacitó para poder producir, para podernos asociar y así es como tenemos las parcelas y no solamente nos dieron el apoyo y hasta ahí quedó, sino que nosotros seguimos dándole vida a la empresita; yo la coordino, ellos me preguntan dónde hacemos las



parcelas, adonde cultivamos porque tiene que ser rotativas y me piden ideas y como yo también he recibido otras capacitaciones, allí estamos trabajando en conjunto, pues la empresa existe porque la familia está unida.

A través de las capacitaciones recibidas nosotros hemos aprendido y no nos hemos quedado atrás, sino que seguimos aprovechando también de otras organizaciones que nos pueden ayudar respecto a las capacitaciones para prepararnos para la vida, porque si no hubiera sido así no estuviéramos trabajando con esta clase de cultivos.

Somos parte de una asociación que nos ayuda a comercializar y a través de ellos enviamos los productos al supermercado, nosotros tenemos canastas propias porque la empresa también es de nosotros, lavamos el producto y se coloca en las canastas, se llevan a los supermercados y no hemos tenido problemas en cuanto a ese trabajo; y las hortalizas que no pasan en la selección de la asociación se venden en el mercado local.

Nuestro producto tiene mayor aceptación en el mercado, la calidad es lo que el comprador mira, pues ve un producto aseado y la forma de llevarlo empacado. Nosotros



“Mi motivación es salir adelante porque nosotros de esto vamos a vivir, no vamos a esperar ayuda de nadie sino que con nuestros propios esfuerzos vamos a seguir produciendo y si alguien nos da una pequeña ayuda pues bienvenida.”



tenemos clientes fijos porque nos conocen, aunque llevemos al mercado local ya saben quién es el productor que lleva buenos productos. Eso ha permitido que podamos mejorar la condición económica de nuestras familias, porque tenemos mejores ingresos que haciendo lo de antes.

Un obstáculo son las enfermedades, en las hortalizas hay muchas enfermedades en las plantas pero a través de las capacitaciones nosotros mejoramos y controlamos esas enfermedades.

Mi motivación es salir adelante porque nosotros de esto vamos a vivir, no vamos a esperar ayuda de nadie sino que con nuestros propios esfuerzos vamos a seguir produciendo y si alguien nos da una pequeña ayuda pues bienvenida.

El principal beneficio que nos ha dado es que nosotros de eso vivimos, nos da para mantener nuestra familia porque de ahí financiamos la educación y la alimentación que son cosas muy importantes.

A los que quieren emprender les digo “que si se quieren organizar que lo hagan, pero también deben hacer un esfuerzo para recibir capacitaciones porque nadie le va venir sólo a dar y si quieren hacer así como nosotros iniciamos, que se capaciten, como lo hizo mi hija y después nos organizó y actualmente tenemos el pequeño grupo. En un futuro espero seguir fortalecimiento mi empresa para poder tener las parcelas, tener los cultivos más seguros, por ejemplo los sistemas de riego, invernaderos y todo eso; pero sé que a través de nosotros va a ir saliendo.



Mi nombre es Abel García González, tengo 22 años, soltero, estudié el Bachillerato en Ciencias y Letras con el sistema de “Maestro en Casa” del Instituto Hondureño de Educación por Radio (IHER) y vivo en la comunidad de El Charco, Intibucá.

Nuestra empresa nace de una capacitación que tuvimos con La Cuenta del Milenio y Visión Mundial, ahí empezamos como grupo y a descubrir las técnicas del trabajo en agricultura. Los otros socios con los que trabajamos en la empresa son: Mi papá Maximino García González, mi hermana Neydi Arabely García González, y mi mamá, María Santos González Vásquez. Nuestro patrimonio es la agricultura principalmente de hortalizas como la lechuga. Con la participación en el Promotorado en Auto Gestión Comunitaria con el Proyecto LIDER del CENET, le dimos vigencia y motivación de nuevo a nuestro grupo, ya que teníamos baja la moral de trabajo. Inicialmente nos organizamos con la idea de aprovechar la materia prima que podíamos tener en nuestra comunidad, terreno, motivarnos a salir adelante individual y colectivamente.

En algunos momentos nos dividimos las tareas, somos un grupo familiar; mi papá se dedica a elaborar y darle mantenimiento a los viveros, yo me dedico a hacer las camas, preparar el suelo y aplicar las fertilizaciones y fumigaciones. Mi hermana y mi mamá nos colaboran en lo básico, cuando necesitamos ayuda, ellas nos apoyan para poder completar el trabajo. La parcela la trabajamos de manera colectiva, nada es personal, todo es trabajo de la familia.

Ahora todos los que estamos involucrados en el cultivo estamos obteniendo un ingreso económico y eso beneficia a toda la familia; porque podemos suplir muchas de nuestras necesidades; hemos aprovechado mejor las tierras que tenemos, adquirí una moto para facilitar la movilización y colocamos paneles de energía solar en la casa. Hemos aprovechado las oportunidades del mercado, por ejemplo; vendemos nuestro producto a la comercializadora, que nace de una asociación de productores de aquí de la zona, y así tenemos un comprador fijo.

Nosotros para darle valor agregado, llevamos nuestra cosecha en canastas plásticas, para que el producto no sea maltratado, también lavamos los productos para que todo vaya limpio y así se mire más atractivo. Problemas siempre van a existir, a veces el producto no tiene tanta demanda y no está a buen precio y eso nos afecta mucho. Otro obstáculo sería el clima, por ejemplo, el exceso de lluvia es muy complicado para la lechuga, por eso hemos ido levantando camas más altas para que haya un mejor drenaje.

Cuando se está trabajando colectivamente “Algo muy importante

emprender: una alternativa generadora de trabajo, aprendizaje e integración familiar

“Un beneficio del trabajo colectivo sería la manera de especializarse en hacer una cosa, y el otro se especializa en otra y cada día poder desarrollar mejor el trabajo. Porque si yo me dedico a una sola cosa, no estoy preocupado por la otra, porque sé que la otra persona me va a suplir ese trabajo.”

es el comprender y aceptar que cada quien es diferente y que piensa diferente”; otro sería cuando alguien reconoce que en algún momento se ha equivocado, eso te motiva a encontrar una solución; en la parte personal lo que más me motiva es ver que otras personas aprendan de uno y que uno puede aprender cosas de otras personas, cosas que talvez no las sabes y aprendes cada día, ves una buena producción, ves que cada día vas mejorando y es una de las mayores motivaciones como persona.”

“Un beneficio del trabajo colectivo sería la manera de especializarse en hacer una cosa, y el otro se especializa en otra y cada día poder desarrollar mejor el trabajo. Porque si yo me dedico a una sola cosa, no estoy preocupado por la otra, porque sé que la otra persona me va a suplir ese trabajo.”

Mi recomendación a los que quieran emprender, en primer lugar, es que encuentren sus capacidades, sus destrezas y habilidades, que se descubran a sí mismos para saber qué es lo que realmente les gusta. No hay que temer a los obstáculos, ni evadir los problemas, hay que enfrentarlos, de esa manera probamos nuestra capacidad para ser emprendedores.





ORGANIZACIÓN + EDUCACIÓN **OPORTUNIDADES**

Mi nombre es Onerin Vidaul Cantarero, tengo 36 años, estoy casado y tengo 4 hijos, estudie hasta sexto grado y me capacité en el promotorado del proyecto LIDER con CENET, vivo en la comunidad de Santo Tomás, Intibucá y soy miembro del Grupo “Productores en Acción”, nos dedicamos a la producción de frijol, maíz y habichuelas.

Los otros miembros del grupo son: Juan Cantarero, José Cantarero, Xiomara Cantarero y Edgar Yovani Cantarero. Comenzamos el año 2014 y actualmente tenemos sembrado maíz y una parcela de frijol porque la mayoría de los productores tienen ocupada la tierra.

Nuestro grupo es familiar y surge a partir de un promotorado que estuvimos recibiendo con el CENET, después nos organizamos y llegamos con la idea de implementar proyectos productivos en nuestra comunidad, en la actualidad tenemos tres grupos, dos grupos productivos y un grupo social, con la idea de implementar algunos cultivos en nuestra comunidad.

El proceso de siembra la hacemos de manera individual y solamente nos reunimos para planear algunas actividades: como por ejemplo ¿cómo y cuándo vamos a hacer la siembra?, porque aquí la idea que hemos aplicado es la de utilizar la siembra escalonada, no todos sembramos al mismo tiempo para que siempre haya producto disponible y entonces con esa idea, siempre nos reunimos para planear estas actividades.

Hay diferencia al trabajar sólo y colectivamente, o sea si yo siembro mi parcela individualmente yo sé la atención que le voy a prestar al cultivo, entonces esa es la diferencia, en cambio digamos si ya se hace grupalmente pueda surgir diferencias y desacuerdos sobre el manejo, entonces para evitar eso, cada quien trabaja su parcela de

“Hay diferencia al trabajar sólo y colectivamente, o sea si yo siembro mi parcela individualmente yo sé la atención que le voy a prestar al cultivo, entonces esa es la diferencia, en cambio digamos si ya se hace grupalmente pueda surgir diferencias y desacuerdos sobre el manejo, entonces para evitar eso, cada quien trabaja su parcela de manera individual.”

manera individual. Ahorita no hemos tenido dificultades al trabajar en grupo, siempre ha habido acuerdo, porque el grupo está organizado familiarmente, entonces la forma de ponerse de acuerdo es más sencilla que si trabajamos con gente particular.

Hasta el momento, con las ganancias, he hecho algunas mejoras en la casa, se trabajar la albañilería y eso me ayuda a hacer más cosas con el dinero, también hice una división dentro de la casa y mejoré la letrina, además soy productor de semilla de frijol y les vendo semilla a otros productores de la zona; si no tengo yo, consigo en Belén Gualcho y Gracias en Lempira.

Aquí tenemos sistema de riego entonces en el futuro la idea es implementar nuevos cultivos, actualmente estamos pensando en entrarle al cultivo de ajonjolí, la sábila, el chíá, con este último hemos tenido algunos compañeros que ya han probado algunas parcelitas y se mira que sí es rentable.

El objetivo es incursionar con el cultivo de la sábila implementando parcelas más grandes porque por lo común la gente maneja sus matas alrededor de su casa pero lo que queremos es pensar en sembrar con el objetivo de vender a personas que la procesan y agenciarnos dinero, porque la idea es crecer económicamente.

Para nosotros producir habichuelas, maíz y frijol, son cultivos muy importantes, el maíz todos los días lo consumimos, lo mismo que el frijol y la habichuela es una verdura y no es difícil de producir.



Mi nombre es María Alicia Aguilar Gómez, tengo 37 años de edad, y madre de dos hijas de mi primera relación. Hace un año me case y espero mi tercer hija. Cursé el sexto grado de educación primaria en la escuela “José Cecilio del Valle” de la comunidad Azacualpa.

Mi empresa se llama “Productores en Acción”, ubicada en la comunidad El Zarzal, municipio de San Juan, departamento de Intibucá. Esta empresa originalmente surgió en asocio, pero en la actualidad trabajamos de manera independiente y cada uno de los socios tiene su parcela de tierra para producir.

Me dedico al cultivo de hortalizas: repollo, remolacha, zanahoria, rábano el área de cultivo es de media manzana, para ello alquilo tierra por los momentos. También cultivo tilapias en pequeña escala, el mercado para mis productos es principalmente local.

El origen de mi empresa, fue cuando nos convocaron a una capacitación en el centro urbano de nuestro municipio. Este proceso fue un promotorado en: Educación para La Autogestión Comunitaria, el cual se impartió en el marco del proyecto Liderazgo, Innovación, Desarrollo Local, Fortalecimiento Municipal de Intibucá, LIDER; financiado por la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AACID y ejecutado por el CENET en asocio con la Municipalidad de San Juan Intibucá.

Asistimos a esa capacitación varias personas de la comunidad y organizamos grupos productivos y así empezamos a trabajar. Una vez organizados cultivamos parcelas de forma colectiva y nos reuníamos semanalmente y allí se formó la directiva de nuestro grupo. Gracias a Dios, se nos apoyó con capital semilla y abono para poder empezar.

PRODUCTORES EN ACCIÓN: ALIMENTOS FRESCOS, SALUDABLES Y NUTRITIVOS



La empresa genera tres empleos permanentes (el de dos miembros de la familia y el mío), cuando la producción esta buena, contrato temporalmente a diez personas de la comunidad para que me ayuden y así no se pierda el cultivo. Parar mí, es la fuente principal de ingreso para el mantenimiento de la familia.

Un beneficio importante es la mejora de la dieta alimenticia de la familia; ahora cosechamos granos básicos, verduras y tengo también gallinas ponedoras de patio que nos proveen huevos y producimos pescado, tenemos una dieta más balanceada en especial para que nuestros niños estén mejor alimentados.

Es de mucho beneficio cultivar productos que podemos consumir en el hogar, además de vender el excedente. Para las familias en especial el consumo de hortalizas de hojas verdes, es saludable “pues en muchas ocasiones vendemos el producto y con las ganancias lo primero que hacemos es que le compramos churros a los niños y eso no es bueno, tampoco saludable”.

Ahora como empresaria independiente que soy, el producto que vendo tiene diferentes precios y depende de la variedad y la circunstancia. A veces hay gente que me dice: “Quiero determinado producto de esta forma, entonces es ahí donde debo ser águila y decir bueno si lo quiere así, vale tanto y si lo quiere de otra forma el precio es otro”; por ejemplo, si voy a vender zanahoria clasificada eso tiene un precio, mientras que la pequeña esa la vendemos a precio de “gallo muerto”.

Es de señalar que, durante el proceso de producción, he enfrentado muchas dificultades y una de ellas es en la época de verano, pues se torna crítico para mantener la producción y abastecer el mercado, pero lo he superado con el proyecto de agua que fue construido por la comunidad y la donación de una tubería que nos dio la municipalidad para el riego de los cultivos y abastecimiento de las peceras.

Uno de mis retos es incursionar en otro rubro: la venta de comidas típicas. Por ejemplo, estoy pensando, si Dios lo permite para la época de semana santa, voy a vender pescado frito o crudo, para eso construiré un puesto a la orilla de la calle por si alguien quiere comprar sus libras para llevar. Tengo que ponerme metas en mi vida, luchar por ellas, lograr mis sueños con esfuerzo y no tener miedo. Otro reto es tener tierra propia para cultivar, ya que año con año los dueños le aumentan al alquiler.

Mi experiencia me ha enseñado que, para iniciar con un emprendimiento, no hay que tener miedo, hay que darle viaje; pero eso sí que busquen a Dios en primer lugar, porque a veces decimos voy a hacer esto porque yo puedo. “Eso es mentira”. “No podemos solos, sin Dios no se puede hacer nada”.

Para finalizar quiero dar mi testimonio y es que a pesar de ser una mujer sola durante todo este tiempo, a mis dos hijas las críe sola y trabajando asegurando el sostén de la casa, y los estudios. Gracias a Dios todo ha ido saliendo perfecto y todo esto lo he adquirido de esta empresa familiar. Por eso digo “ninguna mujer por muy sola que este, diga que no puede... las mujeres si podemos en el nombre de Jesús para vencer todo obstáculo”.

“Mi experiencia me ha enseñado que, para iniciar con un emprendimiento, no hay que tener miedo, hay que darle viaje; pero eso sí que busquen a Dios en primer lugar, porque a veces decimos voy a hacer esto porque yo puedo. Eso es mentira. No podemos solos, sin Dios no se puede hacer nada”.





LA AGRICULTURA: FUENTE DE VIDA, NUTRICIÓN Y REALIZACIÓN DEL SER HUMANO

Mi nombre es Virgilio Domínguez Gómez, tengo 40 años, soy casado, tengo tres hijos, estudié la carrera de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto Departamental de Occidente, de La Esperanza Intibucá, soy socio de la empresa “Alianza del Cacao”, estamos ubicados en la comunidad de El Cacao, del municipio de Intibucá.

Nuestro grupo es familiar, somos seis socios y cada uno cultiva dos manzanas aproximadamente y lo hacemos de forma individual pero nos apoyamos entre sí cuando hay necesidad.

Nuestro rubro principal es el cultivo de la papa pero también sembramos maíz, frijoles, zanahoria, brócoli, remolacha y criamos ganado para carne y leche. Tengo ocho cabezas de ganado vacuno para carne, las cuales son para venderlos al mercado y tres vacas para la producción de leche, cuajada y queso para el consumo familiar. Con la producción del maíz una parte es para vender y otra para consumo, ya que nuestra productividad ha mejorado, hasta sacar treinta quintales por manzana de maíz amarillo y blanco, ambos son de semilla criolla y de altura. Con las hortalizas la mayoría es para el mercado y siempre dejamos un poco para el consumo familiar y con la remolacha tenemos mercado permanente con Honduchips en Comayagua y pronto tendremos también para la zanahoria.

Empezamos con la idea de producir nuestras tierras, mi papá nos incentivó a organizarnos para ser apoyados por el POCET, por lo que nos integramos familiarmente para para iniciar nuestro emprendimiento y luego este proceso le dio seguimiento EL CENET, quién nos ha apoyado en los últimos años.

De mi emprendimiento mantengo a mi familia y obtengo los recursos para los gastos de salud; dos de mis hijos están en la escuela y de mi emprendimiento salen los gastos de estudio, también logramos mantener un capital de trabajo para continuar cultivando. Además he podido comprar mi vehículo para transportar la producción.

Un beneficio para mi comunidad es que tengo dos empleados permanentes para el cultivo de las hortalizas, pero en tiempo de siembra y cosecha se necesita más mano de obra, por lo que nos unimos con los demás socios del grupo para apoyarnos, los cuales suman alrededor de siete personas más, los cuales son de la familia.

Los obstáculos fuertes que hemos tenido son las plagas de la papa, como la paratricia,

mosca blanca y pudrición, pero lo hemos contrarrestado construyendo barreras, colocando trampas de nylon con pegamento y aplicando químicos que son muy caros y todo esto ha servido para controlar dicha plaga pero no para eliminarla, por lo que hemos podido bajar la incidencia para que nos deje trabajar y mejor la producción. En la actualidad estamos produciendo entre 18 a 20 quintales por tarea.

En un futuro tenemos pensado meternos más de lleno a la crianza de ganado de engorde y de leche, ya que ahorita el consumo de carne y el precio en el mercado están muy buenos, para esto tenemos terreno suficiente para manejarlo, además podríamos hacer peceras, establos de ganados y sistemas de riego por goteo, para ayudarnos un poco más a producir todo el año.

“Un beneficio para mi comunidad es que tengo dos empleados permanentes para el cultivo de las hortalizas, pero en tiempo de siembra y cosecha se necesita más mano de obra, por lo que nos unimos con los demás socios del grupo para apoyarnos, los cuales suman alrededor de siete personas más, los cuales son de la familia.”

Un consejo a los que quieren emprender es que el éxito no depende de las instituciones que nos apoyan; cualquier persona por humilde que sea tiene buenas ideas, hay que agarrar los consejos de las personas y a los que no les gusta organizarse para producir les aconsejo que busquen la manera de integrarse, porque uno solo logra hacer cosas pero es más difícil, mientras que organizado nos apoyamos entre los socios.



“Tuvimos una dificultad cuando vino la enfermedad de los duraznos, nos asustamos bastante porque a todos les pegó la enfermedad pero fue un obstáculo que pudimos superar cuando una ONG estaba dando asistencia técnica a otros agricultores nosotros aprovechamos...”

ENCONTRAMOS EL WI-FI; NUESTRA CONEXIÓN ESTÁ CON LA TIERRA

Mi nombre es Sinda Marisol Vásquez Arriaga, tengo 23 años, Bachiller en Promoción Social del Instituto “Departamental de Occidente” (IDO), actualmente soy socia presidenta de la empresa del campo “Brisas del Obispo”, los otros socios son mi familia Bernabé Vásquez Lorenzo de 49 años que es mi padre, Celia Arriaga de 54 años mi madre, y Cristian Rosibel Vásquez de 19 años mi hermana menor, todos originarios de la Aldea de El Obispo, en la meseta del municipio de Yamaranguila, Intibucá.

Nosotros somos productores de maíz, frijol y papa tradicionalmente; nuestra empresa funciona desde el año 2013, empezamos con un proyecto que teníamos pensado pero no nos decidíamos. La idea se concretó a través de nuestra empresa mediante la siembra, producción y comercialización de melocotón, durazno y guayaba de porte pequeño, muy deliciosa y aceptada en el mercado de La Esperanza, estamos ubicados en la misma aldea.

Gracias al apoyo mancomunado entre la Municipalidad de Yamaranguila y el Proyecto LIDER-CENET quienes nos han capacitado, asesorado y apoyado mucho; hemos mejorado así la organización y el fortalecimiento de nuestro liderazgo en la aldea.

Para recibir el apoyo inicial e instalar nuestra empresa era indispensable formular nuestro propio perfil de proyecto, orientado a este nuevo rubro de los árboles frutales, en el

diseño se incluyó nuestro aporte económico, incluyendo la tierra y la experiencia acumulada por mi familia durante años. El complemento financiero lo recibimos de la alcaldía municipal y del Gobierno, cuyos dividendos los invertimos en la misma finca de frutales de altura.

Al principio tuvimos muchas dificultades para poder organizarnos bien como empresa familiar, pero, poco a poco lo hemos mejorado y hoy por hoy todo lo que programamos lo realizamos pensando en el patrimonio familiar que es la finca la que ahora cuenta con su sistema de riego fruto de nuestro trabajo.

A través de este nuevo proyecto, -digo nuevo porque somos tradicionalmente productores de maíz, frijoles y papa en el invierno- nos beneficiamos mucho porque permite aprovechar las abundantes bendiciones de nuestra tierra, para crecer como familia y hacer negocios con la venta de elotes, duraznos melocotones y guayaba en el mercado de la Esperanza, todo lo vendemos a buen precio. Es una gran riqueza que hemos descubierto, los frutales para la venta.

El vender estos nuevos productos nos motiva porque tenemos mejores ingresos y es un poco más descansado, planeamos que para la siguiente cosecha no queremos vender los duraznos al mercado sino que queremos probar envasándolos.

DE PRODUCTOR A EDUCADOR Y EMPRENDEDOR DEL CAMPO... ESE ES NUESTRO FUTURO

Mi nombre es Wilfredo Domínguez Méndez, tengo 39 años, estoy casado con Ana María Domínguez, padre de cuatro hijos, graduado de Bachiller en Ciencias y Letras del IHER, resido en la comunidad de El Cacao, municipio de Intibucá, me dedico a la producción de hortalizas y granos básicos.

Mi empresa es “familiar” es decir, las decisiones, riesgos y beneficios lo enfrentamos y aprovechamos familiarmente, para el mercado nos dedicamos al cultivo de papa que la vendemos a la empacadora y cultivo de hortalizas como brócoli y coliflor durante todo el año, son los principales generadores de ingresos para el bienestar de nuestras familias; Para comercializar las hortalizas las llevamos al mercado de Intibucá, lo vendemos por libra utilizando cajas plásticas para su transporte con lo que aseguramos mejores precios. Además, cultivamos frijol rojo y maíz para subsistencia.

Cuando era joven trabajaba con mi papá, de él aprendí a cultivar la tierra, digamos que es parte de la vida mía con todas las bondades que encierra. Ahora bien cuando me casé y vinieron los hijos, cambié mi vida y pensé “hay que empezar a hacer la casa”, fue cuando inicié a trabajar mis propias parcelas de cultivo y desde ese tiempo hasta ahora, siempre estoy sembrando con un pequeño pero eficiente sistema de riego que me permite hacerlo de forma escalonada en tres meses estoy sembrando doce tareas de papa, en hortalizas estamos poniendo un cuarto de tarea mensual, el maíz que lo sembramos sólo para el consumo y una cosecha al año que son más o menos tres áreas de manzanas.

Desde que yo era joven he recibido apoyo educativo y acompañamiento del CENET, que me ha facilitado la oportunidad de idear y crear formas nuevas de aprovechamiento de mis recursos, hemos logrado darle vida a las ideas, no basta solo producir estamos agregándole mayor valor a lo que nos da la tierra, con un buen proceso de lavado, empaçado y transporte cuidadoso lo llevamos al mercado de la Esperanza hasta ahora; aspiramos llegar a los supermercados de San Pedro Sula o a una planta procesadora local.

Nosotros hemos proyectado hacer contratos más grandes con la procesadora de papa, esa sería la visión que tengo, porque se ve que aquí el negocio



de la papa es bueno, pero, dándole un valor agregado; igual sucede con las hortalizas, porque si ya hablamos de brócoli en un supermercado con una bandejita y bien frradita, no es lo mismo que venderla en el mercado. Ahorita estamos buscando nuevos clientes, porque para transformar hay que tener clientes que paguen lo justo porque nuestros productos son de alta calidad. En la agricultura siempre hay barreras, en papa son la enfermedades y la comercialización, la primera aumentan los costos por los tratamientos y la segunda reduce los ingresos lo cual buscamos resolverlo vendiendo a clientes agroindustriales. Uno de los mejores beneficios, es apoyar a mis hijos para que estudien y se desarrollen como emprendedores, actualmente mis dos hijos mayores están por graduarse, la hija mayor es independiente con sus parcelas y su visión es tener su propia tierra. He comprado dos manzanas de tierra apropiadas con acceso a agua y estoy escalando en la comercialización. Además mi emprendimiento genera entre ocho y catorce empleos temporales en época de siembra y cosecha.

“Mi mejor beneficio, es apoyar a mis hijos para que estudien y se desarrollen como emprendedores, actualmente mis dos hijos mayores están por graduarse, la hija mayor es independiente con sus parcelas y su visión es tener su propia tierra. He comprado dos manzanas de tierra con acceso a agua y estoy escalando en la comercialización.”

Les recomiendo a los productores del campo, que trabajen con su familia y tengan su propia parcela de trabajo, porque eso asegura el trabajo propio, no tengo que depender de otros, asegura ingresos para el sostenimiento de la familia y permite invertir en la educación de los hijos. Busquen nuevas formas de agregarle valor a lo que producen, eso mejora los ingresos.



La apariencia de un fracaso, el salto a exportador de camarones

“Para tener éxito se debe trabajar con pasión en lo que te gusta, en el rubro que tú quieres, que te incentiva a seguir luchando...”

Mi nombre es Jairo Emiliano Carmona Santos, casado, tengo dos hijos, 34 años de edad, estudié el Bachillerato Técnico en Electricidad en el Instituto Vocacional del Sur, soy fundador y propietario de la “Finca Arrecife”, ubicada en Punta Ratón, en el municipio de Marcovia, departamento de Choluteca y el rubro de mi negocio es el cultivo y venta de camarón en peso vivo.

En el año 2012, como todo emprendedor, empecé con un sueño, el cual era generar bienestar a nuestras familias e inicié mi empresa desarrollando la idea negocio de cultivo del camarón. Mi primera experiencia que enfrenté es que nos habíamos metido a un rubro que nosotros no teníamos el suficiente conocimiento técnico, eso nos provocó bastantes dificultades al momento de querer lograr los estándares de calidad para la exportación, pero buscamos capacitaciones de instituciones que están en la zona y de esta manera superamos el problema.

En el primer ciclo de producción no nos fue como lo habíamos soñado porque “fue un fracaso total”, por lo que analizamos en qué habíamos fallado, tuvimos que revisar objetivos, preparar planes para asumir estos riesgos, revisar técnicas y decidimos lo que podíamos hacer para aumentar y mejorar la producción para prepararnos para el siguiente intento. En ese momento se me presentó la oportunidad de participar en un proceso de capacitación en emprendimiento empresarial, asesoría técnica y acceso a financiamiento y entonces esto nos ayudó mucho a lograr mejorar la calidad del proyecto y nuestro nivel competitivo; luego compramos una bomba para producir en cantidad e invertimos en mejoramiento de piscinas, lo cual fue fundamental para salir de esa dificultad, por eso el éxito no está al final sino en que si caes, puedas levantarte.

Este emprendimiento me ha generado recursos para mantener a mi familia y las utilidades las reinvertimos, tanto así que he pasado de siete a veinte hectáreas cultivadas. Un



beneficio a nuestra comunidad es que tengo contratado a cuatro empleados permanentes y cuatro personas de mi familia, trabajamos para el negocio de forma temporal, pero en tiempo de cosecha llegamos a contratar entre treinta a cuarenta personas. Además de lo económico este emprendimiento me ha ayudado a crecer como persona a madurar y a tener visión de futuro como emprendedor. Mis planes a futuro es estabilizarme financieramente, es decir ya no depender de los créditos, además consolidar la empresa, tecnificarla más y exportar directamente. Para empacar para la exportación se necesita cumplir los requisitos del gobierno, lo que ya estamos por cumplirlos en su totalidad.

Un consejo a los emprendedores es que estudien el mercado y que no todo les va a salir fácil, si tropiezan levántense y sigan su camino, isigan adelante!. Para tener el éxito se debe trabajar con pasión en lo que te gusta, en el rubro que tú quieres, que te incentiva a seguir luchando. En mi caso se refleja en que el 2014 fui uno de los productores que la Unión Europea calificó como de mejor calidad y sabor. Esto es producto de la pasión, la dedicación que tú pones a tu trabajo y de eso siempre salen resultados buenos.

EN LA UNIÓN ESTÁ LA FUERZA

Mi nombre es Salvador Domínguez Méndez, soy el presidente del grupo productivo “Esperanzas del Futuro”, tengo 36 años, estoy casado, tengo cinco hijos, estudié la carrera de Bachillerato en Administración de Empresas en la Escuela Normal de Occidente de la Esperanza, Intibucá, somos cinco socios en la empresa, los cuales son: Santos Domínguez Méndez, Reina Angélica Domínguez López, Israel Domínguez Méndez, Mayra Lizeth Domínguez Méndez, estamos ubicados en el centro de la comunidad de El Cacao del municipio de Intibucá y nos dedicamos al cultivo de papa.

Nuestro grupo nació entre los años 1995-1996 desde que el CENET formó a líderes comunitarios para promover pequeños grupos productivos, entre estos está Wilfredo y Calixto, luego ellos realizaron réplicas de lo aprendido a los miembros de cada grupo de esta comunidad y también a nivel del departamento de Intibucá.

Nosotros producimos papa y la vendemos a los intermediarios que llegan a comprarnos a nuestra comunidad. La vendemos sin lavar porque no tenemos la maquinaria para hacerlo, en un futuro queremos adquirirla para agregarle valor.

Para producir lo hacemos de dos formas: individual y colectiva. Cuando lo hacemos de manera particular es para los gastos de la familia, por lo que sembramos por lo menos de una a cuatro tareas de papa y en asocio lo hacemos obtener un compromiso de crédito colectivo, a través de la Cooperativa Taulabé y sembramos de acuerdo al número de socios para tener las cantidades de producción



necesarias para obtener utilidades y no quedar mal con nuestros compromisos. Con el crédito cada quien hace su parcela individual pero estamos pendientes uno del otro para ver cómo están con sus cultivos, porque todos los socios corremos el mismo riesgo, entonces controlamos el manejo para saber si el producto final va a tener una buena calidad para asegurar la rentabilidad, por eso si el problema es un descuido del socio le damos un poquito de consejería para que tenga más cuidado con su parcela. De las utilidades que obtenemos cubrimos los gastos de alimentación, educación y salud de nuestras familias, además vemos en qué invertimos dentro de nuestros hogares, por ejemplo todas las inversiones que tenemos aquí son de las ganancias generadas, por lo que hemos podido construir pilas para la captación de agua para uso doméstico, mejoramiento de cocinas, construcción de baños de nuestras casas y uno va mejorando las condiciones de vida. “También hemos logrado producir nuestra propia semilla de papa, es artesanal, para no comprar importada y disminuir los costos de producción”.

Nos proyectamos con nuestra comunidad cuando generamos entre ocho a diez empleos directos cada socio en varias etapas del cultivo, tales como la siembra, aporque y cosecha; todo esto en tres ciclos de producción que hacemos al año.

“...hemos logrado producir nuestra propia semilla de papa, para no comprar importada de otros países y disminuir los costos de producción...”

No vamos a dejar de sembrar papa porque es nuestro patrimonio, pero si analizamos incursionar con otros rubros como la crianza de ganado vacuno para leche, para eso queremos hacer un proyecto experimental para obtener más experiencia y aprender a su manejo, porque no la tenemos como con la producción de papa. Una ventaja de este rubro es que podríamos procesar la leche y hacer cuajada, queso, mantequilla y requesón, los que servirían para mejorar nuestra alimentación y se puede vender en la comunidad y por eso tendríamos más probabilidades en el mercado para su venta.

La organización es necesaria, es la base fundamental de donde uno puede mejorar sus condiciones de vida o puede obtener más conocimientos que no los hemos adquirido individualmente, entonces creo que estar organizados es muy necesario en todo proyecto porque como dice un refrán que en la unión está la fuerza.

de trabajador asalariado a emprendedor exitoso

Mi nombre es José Pio Sánchez Vásquez, tengo 54 años, estoy casado, tengo tres hijas y un nieto, estudié hasta el séptimo grado, mi emprendimiento es individual y estamos ubicados en la comunidad de Malguarita, Intibucá. En el 2013 nos brindaron varias capacitaciones, las cuales me han servido para tener otra visión de trabajo y gracias a eso me inicié como emprendedor. En mi emprendimiento cultivamos papa, maíz, frijol, zanahoria, brócoli, coliflor y habichuela. Tengo más de dos manzanas de tierra y también alquilamos, por lo que la falta de tierra no es un obstáculo.

Los cultivos que nos generan ingresos son las hortalizas, frijoles y papa, las cuales vendo al mercado pero en el caso del maíz es sólo para consumo de la familia. Con respecto a las hortalizas por los momentos no hemos sembrado, pero en un futuro seguramente lo haremos. La papa la sembramos cuatro veces al año, aunque se podría hacer mensualmente pero el problema es que se debe esperar a sacar la cosecha para obtener la semilla artesanal para el siguiente ciclo, pero uno no debe poner peros cuando tenemos tierra con riego. Los intermediarios vienen a comprarnos las papas a mi comunidad, pero tratamos de escogerlos con cuidado, porque algunos pagan bien y otro quieren aprovecharse de uno.

Le he agregado valor a mi cultivo con la clasificación de la papa, porque vendo diferentes tamaños, tales son: de primera, segunda y tercera, cada uno tiene precio diferente y de la papa de segunda saco mi propia semilla artesanal, la cual nos sirve para tres ciclos de cultivo y luego sí volvemos a comprar semilla importada.



Mi casa antes era de bahareque, madera y zinc, pero como resultado de mi emprendimiento ahora tengo una casita más arreglada, ahora es de adobe repellido, aluzinc y piso de cemento, aunque me falta mejorarla, pero voy poco a poco, también he comprado tierras y he educado a mi familia, tengo una hija que es maestra, otra es perito mercantil y yo antes era trabajador de otras personas y ahora ya manejo mi propio trabajo. Otro beneficio de mi emprendimiento es que en tiempo de siembra y cosecha producimos hasta nueve empleos, entre los cuales cuatro son miembros de mi familia.

Uno de mis obstáculos es el económico, eso me dificulta para comprar semilla, lo resuelvo haciendo los trabajos personalmente y consiguiendo préstamos, los cuales he cumplido a cabalidad, por eso tengo las puertas abiertas en bancos y cooperativas, me sacan del apuro aunque me piden garantías solidarias o hipotecarias.

Yo soy un productor y es un contrasentido que vaya a comprar al mercado el maíz y frijoles, incluso que compre papas, entonces si me llamo productor, debo cultivar para el consumo y para vender una parte para la alimentación de otras personas.

La clave de mi éxito es que no me he encerrado en un círculo, como hay personas que sienten que no pueden, sino que si me dicen que vaya a una capacitación yo voy, porque algo voy a aprender, tengo apertura al aprendizaje. Yo les recomendaría a las personas que desean tener un emprendimiento, que no se cierren en que no pueden, que poco a poco se van logrando las cosas, porque no va a ser de la noche a la mañana que van a venir los cambios, también ser perseverante y saber reconocer sus errores, porque lo que nos lleva al fracaso es el mismo orgullo, porque se puede estar fallando pero no se reconoce y se debe aceptar de una persona que nos diga en dónde fallamos, por lo que deben escuchar consejos sabios.

“Yo soy un productor y es un contrasentido que vaya a comprar al mercado el maíz y frijoles, incluso que compre papas, entonces si me llamo productor, debo cultivar para el consumo y para vender una parte para la alimentación de otras personas.”

RESALTAR LA BELLEZA, NO SÓLO ES MI PROFESIÓN, SINO MI PASIÓN

Mi nombre es Eva Lorena Chacón Chacón, tengo 39 años, soy casada, tengo un hijo de 16 años, estudié la carrera de Perito Mercantil y Contador Público en el Instituto “Juventud Hondureña”, soy propietaria de Sala de Belleza Loren’s, la cual está ubicada en la ciudad de Nueva Oco-tepeque y me dedico a prestar servicios de corte, secado, planchado, tintes y transformaciones de cabello, manicura, pedicura y además venta de productos de belleza y cosmetología.

Mi negocio surgió cuando mi hermano estaba en una capacitación sobre emprendimiento empresarial con el CE-NET y me llamó para ver si quería recibirla y me interesé, aunque el curso era para los alumnos que estaban en el último año de carrera y yo estaba graduada en ese tiempo pero hicieron una excepción conmigo. Dentro del curso hice un estudio de mercado a nivel de la comunidad para ver si tenía demanda un salón de belleza y los resultados fueron que sí era factible, entonces aprobé para que me apoyaran con el proyecto y así empecé mi emprendimiento. Precisamente en ese año ya me había formado en belleza y cosmetología, pues lo que a mí me hacía falta era implementar un negocio relacionado al oficio y obtener el equipo para empezar a trabajar.

El negocio me ha ayudado bastante, por ejemplo en el 2009 tuvimos un problema con mi esposo porque ganaba muy poco y nosotros estábamos construyendo nuestra casa, había que pagar muchas cosas y para la comida no nos quedaba nada, pero Dios es bueno y gracias a él, mi salón proveía para nuestra alimentación, nos ayudó de gran manera y nos sacó adelante.

Mi negocio contribuye a mi comunidad proveyendo servicios de cuidado y estética personal a las mujeres, y a los hombres específicamente con corte de cabello, eso considero que es muy importante y también me ayuda a mí porque me mantengo con una muy buena presentación personal, además mi esposo y mi hijo no gastan para cortarse el cabello y las personas vecinos y mis amigos vienen aquí a por este tipo de servicios.



“Mi éxito se debe a mi personalidad, porque considero que el ser amable ayuda mucho para mantener un negocio, como usted trata al cliente así también se deriva en más ventas, entonces pienso que la gente me busca por eso.”

Uno de los obstáculos que he tenido es que en ocasiones no se tiene el dinero completo para pagar los pedidos que se les hacen a los proveedores de productos de belleza pero superé ese problema aprendiendo a ahorrar, a ser económica, a cumplir las prioridades, a cumplir con los compromisos para no quedar mal con los proveedores. Otro problema que tuve fue que cuando inicié con mi negocio aparecieron otros cinco negocios más, eso significó aumento de la competencia, pero la ventaja mía es que tengo mi negocio en mi casa y también me diferencié ofreciendo servicios de calidad, precios más bajos y realizando promociones, todo eso para llamar la atención de mis clientes.

Todos los emprendedores empezamos de cero pero con la lucha, esfuerzo y con la ayuda de las organizaciones que nos apoyan, hay que echarle para adelante y no retroceder, tratar de ser mejores personas cada día, tratar mejor a nuestros clientes y sobre todo ser cabal, ser honesto y ser en todos los aspectos cumplidos con los compromisos que se adquieren.

Préstamos para emprender



Mi nombre es Ariel Salomón Ponce Zavala, tengo 28 años, soy Licenciado en Administración de Empresas y con mi hermano Ezequiel Josué Ponce Zavala, en el año 2014 fundamos la “Financiera SM”, ubicada en la ciudad de San Lorenzo, Valle; la actividad principal de nuestra empresa es proveer servicios de financiamiento productivo a comerciantes y microempresarios de la ciudad.

La idea de negocio surgió del proceso de capacitación y asesoría técnica que se nos ofreció y además el acceso a capital de trabajo vía crédito. Tenemos dos años de estar funcionando y nos va muy bien porque a ambos nos gusta mucho el área de micro-finanzas y además que se nos facilita por la formación profesional que tenemos. A través de la financiera otorgamos préstamos con garantías prendarias y documentales, pero cuando él o la cliente no las tiene otorgamos préstamos bajo el concepto de la “pura palabra” o “la confianza” a personas que nosotros conocemos, firmando un documento, más que todo concientizando a las personas a pagarnos su crédito. Nos enfocamos en minimizar los riesgos de recuperación de mora.

Hemos tenido muchos obstáculos que han sido superados, lo que más nos ha costado es equilibrar o conocer bien el negocio y sobretodo ¿Cómo lograr tener un buen capital de inversión?; esto nos obliga a trabajar con inteligencia, a ser prevenidos y tomar buenas decisiones para reinvertir las ganancias. Otra limitante fue el transporte, pero poco a poco fuimos analizando cómo resolverlo, lo solucionamos comprando una moto y luego pudimos comprar la segunda, y estamos ya con el equipo de trabajo necesario para movilizarnos.

En lo personal es que uno siempre tiene temor a emprender, siempre está uno con ese temorcito a ver si me va a ir bien o no, eso es lo que lo detiene a emprender, este negocio me impulsó a poder emprender, porque sino hubiera estado estancado, aquí tenemos mayor libertad, todo lo que hacemos sabemos que es para nosotros, lo más difícil es comenzar.

En la parte familiar soy de ayuda, siempre hay imprevistos, apoyamos a mis hermanos y mis padres. Mi hermano es mi socio de la empresa, algunas veces tenemos roce, pero siempre recordamos que en “la unión esta la fuerza” mientras más unidos estamos más fuertes seremos; aunque cada uno tiene su carácter, siempre hay gente más organizada, a medida vamos viendo resultados, concientizando y animando a que trabajemos mejor, no nos vemos solo como hermanos sino como una empresa formal, que requiere responsabilidad, mucha responsabilidad y entrega. La clave de nuestro éxito ha sido la disciplina, el compromiso, también nosotros somos creyentes, servimos a la iglesia evangélica, se nos ha enseñado a honrar a Dios, el ser íntegro, el ser cabal con todo y todo esto eso es fundamental para tener éxito.

“¿qué estamos haciendo para proyectar nuestra vida de aquí a diez años?; es una forma de cómo podemos salir adelante, con nuestro emprendimiento. El emprendimiento es una opción para todas las personas que deseen cambiar sus condiciones de vida y que desean ver una Honduras diferente...”

Siempre hay temores que a uno lo detienen a veces, animo a aquellas personas que quieren emprender, que mientras hay vida hay tiempo, los animo a que puedan ellos emprender, porque sabemos que en la situación de nuestro país conseguir trabajo está muy complicado, por ahora la única forma es crear su propio empleo, no sólo tener la visión en el momento, sino que de nuestro futuro, para poder dejarle algo a nuestros hijos, me baso bastante en un pensamiento de Bill Gates: “no fue tu culpa haber nacido pobre, pero si va a ser tu culpa haber muerto pobre”; entonces preguntémonos; ¿qué estamos haciendo para proyectar nuestra vida de aquí a diez años?; es una forma de cómo podemos salir adelante, con nuestro emprendimiento. El emprendimiento es una opción para todas las personas que deseen cambiar sus condiciones de vida y que desean ver una Honduras diferente.

Elaboración y venta de tortillas de maíz; nuestro próximo emprendimiento.

Soy Kenia Maribel Carrasco Espinal, tengo 31 años de edad y resido en la Comunidad de El Rosario, ubicada en Jícaro Galán, en el departamento de Valle. Con mi esposo, César Alonso Rivera y graduados del Bachillerato en Administración de Empresas del Instituto “Felipe Enrique Augustinus”, de la ciudad de San Lorenzo en el año 2007.



La aplicación de los conocimientos más la experiencia generada nos ha permitido aumentar nuestras ganancias; las que nos ayudan a cubrir las necesidades principales que tenemos como familia y como esposos; además hemos logrado hacerle las mejoras y ampliaciones a nuestra casa.

Como emprendedores estamos a medio camino y lo digo así porque queremos lograr muchas cosas más. Soñamos con ampliar nuestros servicios, pero también vamos a intentar la elaboración y venta

En este mismo año se nos presentó la oportunidad de recibir un curso de formación para el diseño y desarrollo de empresa; producto de este proceso formativo fundamos las empresas “Foto Estudio Rivera” y “Pulpería Rocío”, las que hemos desarrollado hasta ahora gracias al apoyo de asesoría técnica y financiamiento de las instituciones que desde el inicio nos motivaron y ayudaron.

de tortillas de maíz, ya que hay mucha demanda en nuestra localidad y gran parte de nuestros clientes son potenciales compradores.

La organización y crecimiento de ambas empresas, se debe especialmente a la capacitación y asesoría recibida en atención al cliente y la administración eficiente de los recursos financieros.

Nuestros negocios han sido exitosos por la confianza y empatía que tenemos como socios, también porque hacemos un buen trabajo y disfrutamos la forma en que servimos a los demás y a nuestra comunidad.

La aplicación de los conocimientos, más la experiencia generada nos, ha permitido aumentar nuestras ganancias



La polivalencia es nuestra diferencia en **SOLUCIONES LA PAZ**



Mi nombre es Javier Enrique Velásquez, tengo 37 años de edad, soltero, con un hijo, estudié en el Instituto Técnico “Rafael Pineda Ponce”, de del municipio de Cané, departamento de La Paz; en el área de Bachillerato Técnico Profesional en Refrigeración y desde 2007, soy el propietario del “Taller de Soluciones La Paz”, ubicada en la ciudad de La Paz.

Cuando estudiaba, hacíamos prácticas, haciendo trabajos gratuitos para ir aprendiendo, así fue que me gustó mi profesión y nació el interés por este tipo de negocio. Antes de graduarme en el 2006, recibí una capacitación en emprendimiento empresarial, y esto me ayudó a acceder a un financiamiento y equipo para establecer la empresa, de esto me mantengo y le doy a mi hijo lo que necesita para su educación.

En mi negocio me va muy bien, realizo servicios a domicilio de instalación, reparación y mantenimiento de aire acondicionado en oficinas, residencias y automotores, reparación y mantenimiento de refrigeradoras, lavadoras de ropa y todo tipo de electrodomésticos, hay ocasiones que no puedo repararlos a domicilio entonces me toca traerlos a la casa.

“En el negocio hay que tener honestidad, hacer bien el trabajo y cobrar el precio justo, pero todo bajo la protección de Dios.”

He aprendido a reparar celulares, instalación de cámaras de seguridad, instalación y chequeos eléctricos, de cisternas, fontanería, le hago de mil usos, eso me ha servido para agrandar mi cartera de clientes, por ejemplo si el aire acondicionado no tiene la bajada de 220 yo se la hago y ya no pierdo ese ingreso y además que le presto un servicio completo al cliente.

Obstáculos siempre se dan, uno no lo sabe todo, si uno tiene herramientas y equipo necesario puede resolver los problemas.

Hay cosas que he tenido que aprender en la marcha, y gracias a varios compañeros que trabajan en lo mismo, me han ayudado dándome direcciones de páginas de internet, en donde busco nuevas técnicas y herramientas para hacer mejor mi trabajo.

En el negocio hay que tener honestidad, hacer bien el trabajo y cobrar el precio justo, pero todo bajo la protección de Dios.

Les aconsejo a los nuevos emprendedores que sean humildes, uno no lo sabe todo, por ejemplo aun con mi experiencia, si alguien me corrige, acepto el consejo.

Mi nombre es Walter Lorenzo Perdomo Fúnez, tengo 30 años de edad, casado, tengo un hijo y me gradué en el Instituto Técnico “Federico C. Canales”, en el área de Electricidad, soy el propietario desde el 2012 de la “Barbería Lorenz”, en Jesús de Otoro, Intibucá.

Mi principal actividad es la barbería para caballeros, con especialidad en cortes de cabello de todo tipo, estilos modernos o contemporáneos, barba y cejas, todo lo que va con la estética de caballeros.

“Mi papá me enseñó el oficio y siempre quiso tener su propio negocio de barbería y por cosas de la vida no lo pudo lograr, así fue que me inspire y aquí estoy muy feliz trabajando.”



Estudiando mi carrera en el último año de bachillerato recibí una capacitación, en la que tuve la oportunidad de diseñar y generar mi empresa; fue entonces que junto a otro compañero decidimos que íbamos a hacer una microempresa que se dedicaría a todo lo relacionado con la electricidad.

Cuando se nos fue aprobado el préstamo para iniciar la empresa, el compañero no pudo presentarse, por razones personales, en ese momento tome la decisión de iniciar mi empresa pero ya no en el tema de electricidad sino siguiendo la herencia y profesión de mi padre, que era la barbería.

Mi papá me enseñó el oficio y siempre quiso tener su propio negocio de barbería y por cosas de la vida no lo pudo lograr, así fue que me inspire y aquí estoy muy feliz trabajando.

Al inicio, la falta de experiencia hace que uno pase muchas cosas, por ejemplo no sabía cuándo una máquina se arruinaba y menos podía arreglarla; hacer todo tipo de cortes o saber cortar todo tipo de cabello, es difícil, pero con el tiempo se va a prendiendo los mismos clientes me sirvieron de escuela, así he superado los obstáculos para cumplir mis metas y mis sueños. Actualmente me considero un buen barbero, porque los clientes regresan y traen a otros, porque le pongo pasión a lo que hago, a lo que por herencia se me ha dado, esta es la clave de mi éxito.

En el transcurso de mi vida he aprendido muchas cosas como la construcción, electricidad y soldadura, pero descubrí esta pasión que es cortar cabello, mi satisfacción no es tanto generar dinero sino que ver ese rostro de satisfacción de las personas por mi trabajo.

Mi visión de futuro, es ser la mejor barbería de este lugar, nuestras instalaciones son muy adecuadas pero esperamos tener un mejor salón, no sólo tener una barbería sino que tener varias sucursales y entrenar jóvenes, para generar empleo también porque quiero que otros aprendan mi oficio. Me considero un líder en mi área, tengo la oportunidad de generar dos empleos permanentes, también he tenido otros empleados que han estado por temporadas.

Me he actualizado buscando técnicas e instrumentos por el internet, en páginas de barberías famosas de Estados Unidos, por ejemplo los afilados de navajas, la reparación de máquinas.

Aconsejo a los jóvenes que quieren emprender un negocio, que identifiquen que es lo que les apasiona hacer, porque cuando ya lo tengan no importará sólo el dinero sino la realización personal que produce el trabajo que te apasiona. En nuestro hogar nunca falta la comida, siempre tenemos dinero para cualquier cosa y somos muy felices con nuestra familia, siempre motivado por el hijo que me dio Dios y agradecido por la oportunidad que me dio CENET de poder abrir nuestro negocio.

EMPRENDIMIENTO FAMILIAR: INTEGRA, INSPIRA Y FORTALECE LAS RELACIONES

Mi nombre es Katherine Julissa Ponce Martínez, tengo 32 años de edad, casada, Bachiller en Ciencias y letras, egresada del Instituto “21 de Octubre”, del municipio de Márcala, departamento de La Paz y soy propietaria desde el año 2011 de “EDKAJOE Internet”, ubicado en el municipio de Jesús de Otoro, Intibucá.

Junto a mi esposo Edward Geovany Nieto Palacios, se nos dio la oportunidad de iniciar nuestro emprendimiento, por haber sido estudiantes del Instituto Técnico “Federico C. Canales” de este municipio.

Las líneas principales de mi negocio son el servicio de internet, alquiler de computadoras, trabajos secretariales, búsqueda de tareas, fotocopias, impresiones, encuadernados, venta de útiles, memorias USB y todo lo relacionado con materiales de oficina.

El nombre de mi empresa es una combinación de los nombres de mi esposo Edward, el mío Katherine y el de mi hijo Jonathan Eduardo “EDKAJOE Internet” porque es una empresa totalmente familiar y nos apoyamos mutuamente.

Mi empresa ha crecido bastante, nos ha ayudado a tener un terreno, el local es propio, hemos diversificado nuestro emprendimiento incursionando en el establecimiento de una llantera y contribuyendo a la generación de un nuevo empleo.

La perseverancia, la actitud optimista y buen trato al cliente han sido las claves de nuestro éxito.

Como jóvenes tenemos que tomar riesgos y la iniciativa de emprender, siempre nos vamos a encontrar con obstáculos o pruebas como lo llamo yo, que tratan de detenernos en el camino, como cada mes de diciembre, que las ventas bajan a casi nada, pero con la ayuda de Dios y siendo perseverante se puede superar, si nos detenemos, nunca nos daremos cuenta de lo que somos capaces de hacer.

Mi consejo para los jóvenes es que pongan en práctica sus conocimientos y que emprendan, que busquen ayuda de su familia, de las amistades verdaderas y de instituciones, para que puedan lograr sus metas y tengan siempre en cuenta que los sueños si se cumplen.



“La perseverancia, la actitud optimista y buen trato al cliente han sido las claves de nuestro éxito.”



MI TALENTO ESPECIAL, ES HACER LO QUE ME GUSTA

Con la ayuda de Dios, la honestidad de mi trabajo, la responsabilidad y la buena atención, he podido mantener, he logrado adquirir mi vehículo para trasladarme y llevar los materiales y logre calificar para obtener un préstamo para construir mi casa.

En el futuro tengo la idea de expandir mis conocimientos en otras ramas como la electricidad industrial, electricidad automotriz y también poner una tiendita para la venta de suministros y eléctricos.

La empresa es totalmente sostenible y por eso es que tengo mejor calidad de vida tanto personal como familiar, gracias a la oportunidad de poder emprender puedo sacar adelante a mis hijos Wilmer José y Joel Antonio y a mi compañera de hogar Merlyn Cantarero que me motivan a seguir luchando.

Dificultades siempre hay por ejemplo lo financiero, la competencia; pero yo la miro de forma positiva pues es la oportunidad para poder demostrar quienes somos y la voluntad que tenemos.

Mi nombre es Wilmer Joel Sánchez Domínguez, tengo 40 años de edad, casado y con dos hijos, estudié en el Instituto Técnico “Federico C. Canales”, la carrera de Bachillerato Técnico Profesional en Electricidad, inicié mi empresa desde el 2011 y le denominé “ELECTRIMAS”, ubicada en el municipio de Jesús de Otoro, Intibucá; la actividad principal de mi empresa son los servicios de instalaciones eléctricas residenciales.

Durante mi participación en una capacitación en emprendimiento empresarial, estude varias ideas de negocios y mediante un estudio de mercado identificando al final la idea mas factible con la que diseñé mi plan de negocio, con el que pude optar a financiamiento, para hacer realidad mi sueño de tener una empresa y desarrollarme en lo que había aprendido en el colegio.

Mi empresa me ha dado la oportunidad de aprender otros oficios como ser: instalación de cielo falso, pintado de casas, instalación de aires acondicionados y hasta generar entre dos a tres empleos, no de forma permanente pero casi siempre hay trabajo además de que aprenden el oficio.

“Con la ayuda de Dios, la honestidad de mi trabajo, la responsabilidad y la buena atención, he podido mantener, he logrado adquirir mi vehículo para trasladarme y llevar los materiales y logre calificar para obtener un préstamo para construir mi casa.”

Al nuevo emprendedor le aconsejo que se apasione con su empresa y que día a día persevere para alcanzar el éxito, pues cuando alcanzamos esa pasión es cuando no miramos el dinero como algo principal, sino que disfrutamos de nuestro trabajo.

FE, ESFUERZO Y TRABAJO: CARACTERÍSTICAS ESENCIALES PARA EMPRENDER Y TENER ÉXITO



Mi nombre es Famuel Antonio Díaz Núñez, Bachiller Técnico en Mecánica Industrial tengo 31 años, casado, padre de una hija y soy el propietario del negocio “Officer Yireh”, ubicado en el municipio de Tutule departamento de La Paz.

Mi experiencia como emprendedor es muy peculiar, yo trabajaba en Sonaguera, Colón y mi mamá compró una fotocopidora para uso personal y luego me llamó y me dijo “hijo vente para la casa para que puedas trabajar aquí en Tutule”, ya que aquí el servicio de fotocopidora es escaso. Tomé la decisión de trasladarme para acá y así comenzamos. Fue un año difícil, recuerdo yo, que la primera vez que estuve al frente de la fotocopidora sólo hice 43 lempiras en el día, pero aquí estamos confiando y enfrentando con fe, esfuerzo y trabajo cada día.

Para el año 2011 yo recibí una invitación por parte de la Alcaldía Municipal, en representación del Programa Conjunto Juventud Empleo y Migración del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y específicamente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, para participar en un proceso de capacitación y asesoría técnica orientado a formar emprendedores. Al principio yo tenía un poco de incertidumbre porque habían otros grupos en mi comunidad que habían participado en estos procesos y no habían tenido éxito, entonces ahí entró cierta desconfianza; pero cuando se desarrollaron las capacitaciones, vi que eran en serio, que todo iba bien, pues entonces en ese año me involucré y fue una experiencia que cambió totalmente mi vida. Nunca había obtenido crédito, fue la primera vez que lo obtuve a un interés muy bajo y sí me ayudó mucho a impulsar mi emprendimiento.

En mi experiencia creo que una de las características que se requiere para poder mantener un negocio es la auto disciplina principalmente en el manejo de los recursos financieros, sino se hace, pienso que no se puede lograr lo que uno se propone.

Cuando ingresé en los negocios estaba soltero no tenía familia, hoy ya la tengo, gracias a Dios ahora mi empresa ayuda a financiar los gastos del hogar, es auto sostenible, de repente no he adquirido otro tipo de bienes, pero sí la empresa ha ido creciendo grandemente, este es un proceso que no es de la noche a la mañana, he tenido que aprender cada día. Tengo planes a futuro; adquirir otro tipo de bienes por ejemplo y poder diversificar mi empresa.

“la primera vez que estuve al frente de la fotocopidora sólo hice 43 lempiras en el día, pero aquí estamos confiando y enfrentando con fe, esfuerzo y trabajo cada día”.

A las y los jóvenes que tienen la idea de emprender los invito a dejar el temor y el miedo; nada en la vida es totalmente fácil, siempre se requiere de esfuerzo y sobre todo toma de decisiones. Cuando a mí me invitaron yo tenía incertidumbre, estaba indeciso como cualquier otro joven, no sabía qué significaba emprender, no había emprendido nunca, pero tuve que lanzarme y luego me di cuenta que sí se puede.

Cuando uno se atreve a emprender y es joven, poco creen en uno; uno asiste a una entidad financiera en búsqueda de recursos y de repente uno no tiene garantías, pues uno no tiene la experiencia suficiente o bienes, ése es un obstáculo que uno tiene que enfrentar, pero a medida uno va adquiriendo experiencia se va superando; por ejemplo yo quería emprender pero habían veces que me decían: “no, eres muy joven”; pero las puertas se abrieron, después de haber obtenido acceso a recursos con el programa y haber pagado el crédito, ahora se me abren las puertas hasta en los bancos, ofreciéndome tarjetas de crédito “que no las agarro”.

Mi agradecimiento primeramente a Dios sobre todas las cosas, mi éxito depende de él, a la ayuda del Programa que fue de mucha utilidad porque además de la formación logré fortalecer mi empresa con equipamiento a través del financiamiento; esto me ayudó y me abrió las puertas para aumentar y mejorar la atención mejor a mis clientes y ofrecerle otro tipo de servicio que no contaba en ese momento con él.

TALLER DE SOLDADURA UCEDA: | EJEMPLO DE UNIDAD E INTEGRACIÓN FAMILIAR | Y DE AMOR Y PASIÓN POR EL TRABAJO

Mi nombre es, Willy Mauricio Acueda, nací un 19 de junio de 1983, tengo 32 años, casado, padre de dos hijos. Me gradué en el año 2014 de la carrera de Perito Mercantil y Contador Público, en el Instituto “Felipe Agustinus”. Soy socio del “Taller de Soldadura Acueda”, formado por mi padre Gustavo Adolfo Acueda y mi hermano Juan Ernesto Acueda. Desde mis 16 años comencé a trabajar; empecé a usar la máquina y a aprender a soldar. Es un negocio familiar, que nos ha beneficiado a todos, porque nos genera trabajo y nuestros ingresos económicos; aquí no tenemos ninguna presión, más que todo lo que corresponde es responsabilidad. Tratamos bien al cliente y estamos comprometidos a mejorar cada día. Estamos ubicados en el barrio San Antonio, media cuadra al sur del mercado municipal en la ciudad de San Lorenzo, Valle.

Mi nombre es, Juan Ernesto Acueda, tengo 30 años, estoy casado, tengo tres hijos, me gradué también de la carrera de Perito Mercantil y Contador Público, del Instituto “Felipe Agustinus”. Soy socio del taller, el negocio ha sido bueno por los beneficios que hemos adquirido con mi familia; es algo especial trabajar en familia, saber que el taller se formó aquí.

Mi nombre es, Gustavo Adolfo Acueda, tengo 54 años, casado, finalicé el sexto grado, tengo seis hijos, soy el papá de Willy y Ernesto, soy socio fundador del taller.

Nuestra empresa, surgió a partir del proceso formativo en el cual participamos, con mi hermano Ernesto, aprendimos como crear, montar e impulsar nuestra empresa, y lograr las competencias necesarias para instalarla.

Iniciamos las operaciones en el año 2015, en la actualidad ofrecemos los servicios de balconería en general, techos, portones, cortinas enrollables, tanques móviles para agua, entre otros.

Nuestra empresa contribuye con la creatividad e innovación a través de la creación de una gran variedad de productos, lo que permite estar proveyendo con la generación de siete empleos permanentes, así como el beneficio a nuestros proveedores a través de la compra de los materiales y herramientas que necesitamos para entregar los productos de calidad a nuestros clientes.

La empresa nos ha beneficiado en primer lugar porque somos nosotros los dueños y jefes, además generamos



el ingreso para cubrir las necesidades de nuestra familia, nos ha permitido crecer en el negocio, ya adquirimos una maquinaria industrial, cobramos precios justos, somos conscientes de la situación económica; sólo sacamos los costos de los trabajadores y lo que queda, para pagar todos los trabajos de la casa.

Hacemos trabajos para la casa y esos salen gratis. Este emprendimiento ha contribuido con la unión familiar; hay más amor, dedicación al trabajo y entre familia casi no hay problemas, nos manejamos muy bien.

Uno de nuestros retos es diversificar nuestro rubro con productos innovadores y creativos, porque esto de la soldadura es infinito, hay bastantes cosas modernas. Esta actividad tiene arte, es como estar en la escuela, ahora queremos incursionar en la elaboración de muebles para el hogar.

La clave del éxito es empezar, no dejar perder el negocio, porque hay momentos que le va mal, no hay que rendirse en la vida, siempre hay que ponerle empeño y después mirar los frutos.

El mensaje que les doy a los jóvenes, es que perseveren siempre para alcanzar el éxito que uno desea, un propósito en la vida; trazarse un plan cuando se es joven, algo que a uno le gusta. A mí me gustó la soldadura por eso la desempeño, siempre digo que si algo que hago me gusta, al cliente le va a gustar.

...La clave del éxito es empezar, no dejar perder el negocio, porque hay momentos que le va mal, no hay que rendirse en la vida, siempre hay que ponerle empeño y después mirar los frutos...

BUSCAR IDEAS NOVEDOSAS QUE LOS CLIENTES NECESITEN

Mi nombre es Francis Roel Caballero Fuentes, estado civil soltero, tengo 28 años de edad, soy propietario de la empresa “Deja Vu - INTERCEL”, ubicada en el Centro de Santa Rosa de Copán; en el occidente del país. Me gradué en el Instituto oficial “Álvaro Contreras” de Perito Mercantil y Contador Público en el año 2007.

La actividad principal en mi empresa es: servicios de internet, venta de celulares, accesorios, computadoras, soporte técnico y reparación. El inicio de nuestro negocio fue en el año 2006, promovido por un curso de capacitación en el que participé para aprender a impulsar mi empresa, para lograr las competencias necesarias para instalarla, ahí surgió la idea de tenerlo de forma colectiva, aun estando en el colegio. Inicialmente, éramos cuatro socios y juntos se nos ocurrió el negocio y aplicamos, lo aprobaron y empezamos a montar el mismo.

Pero una vez graduados, cada quien trabajaba por su lado como empleado, fue un poco difícil atender el negocio por nuestros trabajos. Por eso en poco tiempo, la pequeña empresa que habíamos montado con mucho entusiasmo se estaba viniendo abajo, por ejemplo, ya no teníamos el dinero para pagar la renta; entonces tomamos la decisión de que ya no íbamos a seguir y que entregaríamos todo a las personas que nos habían apoyado.

Con mi amigo Robín Alexander Erazo Reyes, uno de los cuatro fundadores de la empresa, hablamos y llegamos a la conclusión que si los demás no querían seguir; pues nosotros íbamos a tomar las riendas del negocio. Fue así que, empezamos a trabajar, todo nos estaba saliendo bien e incluso yo dejé mi trabajo, que era la fuente principal de mis ingresos; porque había mucho trabajo y el socio no se daba abasto. Todo marchaba bien, hasta que por esas circunstancias de la vida con Robín Alexander Erazo Reyes, tómanos la decisión de sepáranos, cada quien por su lado; fue la decisión más sana y sabía que tomamos.

Este emprendimiento me ha dado la oportunidad para probarme como joven emprendedor, lograr mayor madurez, con la responsabilidad de ganar mi dinero y desenvolverme en la vida de forma independiente. A través del mismo, se generan un empleo permanente y dos empleos temporales. La economía local se fortalece al tener mayor circulante en el mercado, lo mismo el dueño del local con el pago de la renta, por nuestra parte, la compra a proveedores en este caso: Acossa, Hondumedia y Comercial el Amigo en San Pedro Sula.



“Un consejo... buscar ideas innovadoras, algo que se necesite, algo que en su mente sepan que va a funcionar, porque cuando uno crea algo en la mente tiene que trabajar hasta hacerlo realidad.”

Sin duda el beneficio principal es que soy dueño de mi empresa, tenemos empleo, es nuestra fuente principal de ingreso personal y de alguna forma familiar; para la satisfacción de nuestras necesidades básicas.

Uno de mis retos es seguir creciendo como emprendedor. Por ejemplo, hoy en día también tenemos otro proyecto, hice una sociedad con otros amigos, es un bar y restaurante y estamos empezando. Se van abriendo opciones de hacer nuevas cosas, eso es lo más importante. Lo principal me gustaría tener mi local para establecimiento de mi empresa.

Como emprendedores es importante y clave conocer el mercado, la zona, lo que el cliente necesita, que innovar, qué productos quiere y que le gustan. Uno de los aspectos más importantes, que nuestros clientes reciban productos y servicios de calidad, con trabajos garantizados, precios justos, por parte del emprendedor. Entendemos que la tecnología está evolucionando cada día y nosotros los emprendedores también debemos de estar en sintonía con esos cambios para mantenernos en el mercado.

Visión y enfoque: claves para triunfar

Mi nombre es, Esmin Rafael Acosta, tengo 28 años, soltero; cursé el Ciclo Básico Técnico en Estructuras Metálicas, en el Instituto Comalhuacan, luego en el 2008, me gradué de Perito Mercantil y Contador Público, en el Instituto León Alvarado. Soy propietario del “Centro Óptico Familiar”, ubicado en Barrio Arriba, frente al monumento de la madre, Comayagua.

Mi empresa surge, en el año 2010, desde el momento que fui capacitado por el CENET, institución que nos permitió reforzar nuestros conocimientos y lograr diseñar mi emprendimiento. Posteriormente, recibí financiamiento, para iniciar mi empresa de Estructuras Metálicas, comprando mis equipos como una soldadora, un compresor y un taladro; sin embargo, este no lo continué, debido a que había mucha competencia y necesitaba dinero para estudiar derecho en la universidad en la cual solo cursé la mitad del plan de estudios.

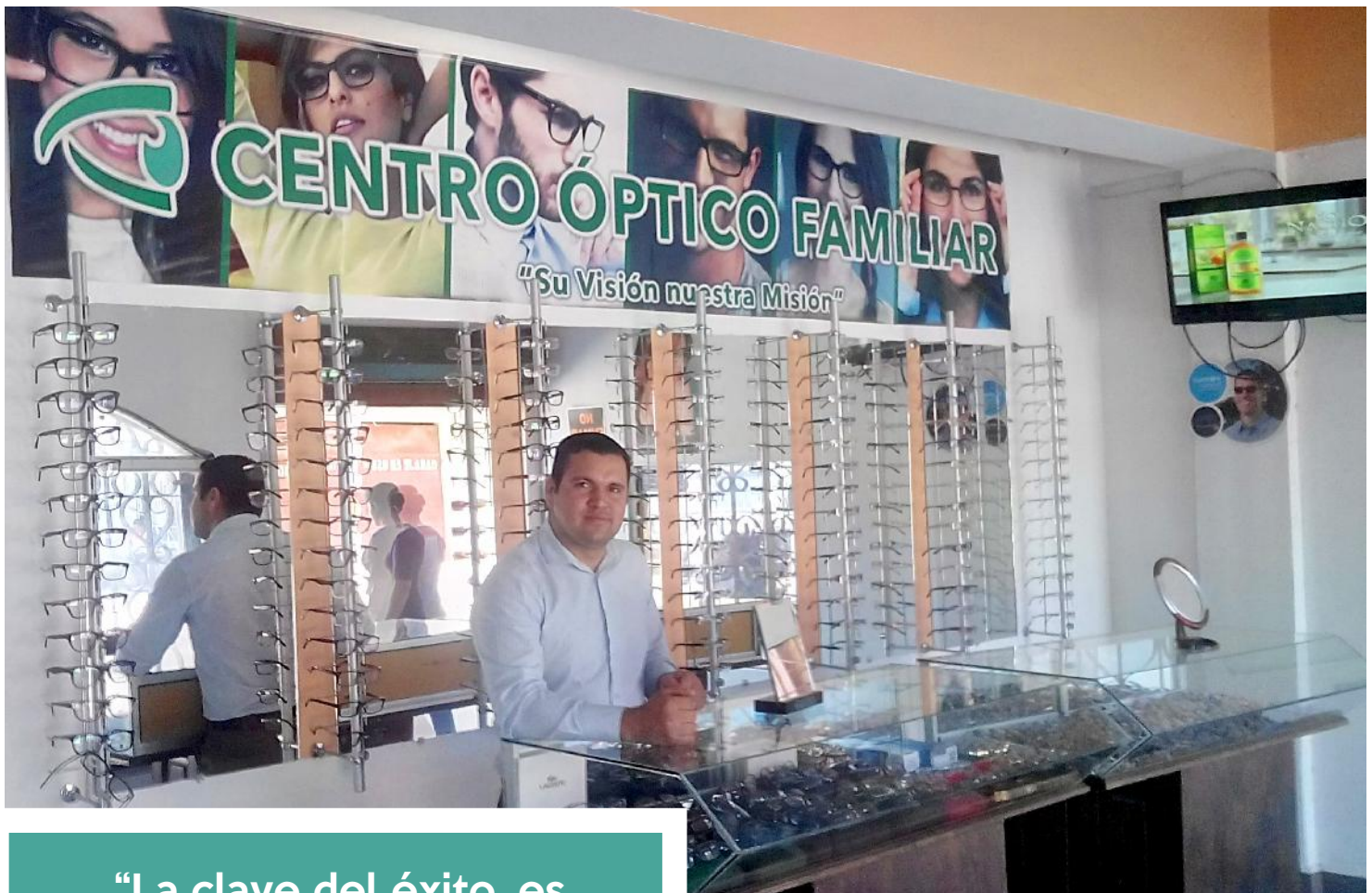
Mi nueva empresa surge en el año 2015, que consiste en un centro oftalmológico, a través del cual ofrezco a mis clientes salud visual primaria, como exámenes de la vista, venta de lentes y aros a precios accesibles; además, de esta manera, contribuyo a satisfacer una necesidad del mercado, proveyendo los servicios y productos a los lugares donde no hay ópticas, que me ha permitido generar tres empleos permanentes en mi caso y dos personas más. Por otra parte, contribuyo con las empresas que me proveen el producto que ofrezco a mis clientes.



Esta empresa, me permite generar trabajo a mi familia, así como, los ingresos para cubrir las necesidades que todo ser humano tiene. Actualmente tengo los activos siguientes: un autorefractómetro, un foróctero, digamos lensómetro y oftalmoscopio, además un automóvil y una bicicleta.

Puedo decir que he tenido dos negocios. Con relación a la óptica, este emprendimiento lo impulsé también por la oportunidad de trabajo que tuve con el oftalmólogo Boni-





“La clave del éxito, es confiar primeramente en Dios, asimismo brindar buena atención al cliente, ser amable y lógicamente hacer un buen examen de la vista...”

che Porta. Posteriormente, estuve en Tegucigalpa por cinco años y luego en Gracias a Dios, ahí mi función era como administrador de la clínica oftalmológica; pero a raíz de la muerte del dueño, mi papá me dio una propiedad y la hipotecué para obtener un préstamo con un banco y es así, como logro comenzar con esta nueva iniciativa.

Algunos retos de crecimiento que puedo compartir; es que al inicio me limité; es decir, tenía mucho miedo, pero con la ayuda de Dios y con el préstamo que me facilitó el banco, instalé mi negocio con poco, únicamente coloqué sobre la pared unos aros, luego incorporé aros de marca, aros finos, aros económicos, lógicamente bajo mecanismos de legalización como el permiso de operación y la licencia sanitaria.

No todo en el emprendimiento es color de rosa, por ejemplo a veces cuando las ventas están bajas, uno se desespera y tengo que pagar varias cuentas, pero lo bueno es no perder la visión y la meta de lo que uno quiere y trabajar en base a eso.

Pare tener éxito primeramente hay que confiar en Dios y aparte de eso, creer y tener una visión clara y trabajar en base a esa visión, es decir; saber qué es lo que uno quiere en la vida y caminar hacia esa visión, para no caminar a la derecha, ni a la izquierda, sino enfocarse dónde quiere verse y cuando estas allí, luego seguir aspirando a más.

Mi consejo a los nuevos emprendedores, es que busquen y confíen en Dios, no tengan miedo, ya que es un obstáculo, no lo deja crecer, aparte de eso, hay que proponerse metas; no todo se puede abarcar de un solo, sino que iniciar gateando, dando pininos, caminando y después pueden correr. Todo tiene un inicio, que es difícil, pero creyendo en Dios y en uno mismo, se puede salir adelante. La clave del éxito, es confiar primeramente en Dios, asimismo brindar buena atención al cliente, ser amable y lógicamente hacer un buen examen de la vista. Ahora estamos con mi hermano emprendiendo una porqueriza para el engorde y venta de cerdos, además una finca de café, en El Roblito, Comayagua.

Alimentos Rodríguez: un emprendimiento de unidad familiar

Mi nombre es Yessenia Vannesa Rodríguez Rojas, tengo 29 años de tengo años de edad, estudié el Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto “Perla del Ulúa”, soy soltera y propietaria de la empresa “Alimentos Rodríguez” ubicada en la ciudad de El Progreso departamento de Yoro, me gradué en el año 2007, con la idea siempre de tener mi negocio, continué estudiando y me gradué de la Universidad Tecnológica de Honduras (UTH), en el área de Gerencia de Negocios en el año 2013.

Mi negocio surgió en septiembre del año de 2014, teniendo como servicio principal la venta de comida y golosinas a la población estudiantil y docentes del instituto Perla del Ulúa, vale destacar que en mi familia siempre nos hemos dedicado al negocio de la venta de comida. Anteriormente era un negocio familiar vendiendo comida a domicilio. Luego se nos presentó la oportunidad de instalarlo aquí en el instituto, a partir de que nos capacitamos en aprender a como emprender por cuenta propia, además mi hermana recibió apoyo de financiamiento y luego nos apoyaron con asesoría técnica y estratégica, para poder poner en marcha el negocio, lo iniciamos de forma mancomunada con mi hermana.

Después, yo logre sacar un préstamo con la Organización de Desarrollo Empresarial Femenino ODEF, así logré establecer mi propia empresa. Actualmente operamos en las casetas del instituto Perla del Ulúa. Sin embargo, el trabajo es de forma ya individualizada, mi hermana tiene su empresa y yo la mía.

“¡El cliente siempre será fiel, si lo tratamos bien, vivimos de ellos porque nos compran; entonces tratar bien al cliente, ser diferentes a la competencia, ser únicos y tendremos éxito!”



Mi empresa actualmente genera dos empleos permanentes y un empleo temporal. Además, contribuimos con la economía del instituto ya que pagamos alquileres y ofrecemos servicios de alimentación a precios razonables y accesibles tanto para estudiantes como para los docentes y el personal que labora en el centro educativo. Contribuimos además en la dinámica de la economía local a través de las compras de insumos a diferentes proveedores y comerciantes de las materias primas para el funcionamiento del emprendimiento como ser: carnes, verduras, granos de primera necesidad, bebidas (agua, refrescos, jugos), churros, entre otros.

En lo personal, mi empresa es la fuente principal de ingresos, gracias a ello logré graduarme de la universidad y de alguna forma lo es también para mi familia. A través del negocio la familia se mantiene integrada. Nosotros siempre tenemos el respaldo por ejemplo de mis papás, ellos siempre han sido nuestro apoyo. Somos una familia muy unida.

Uno de mis principales retos es tener mi local. Por los momentos quiero asegurar un alquiler de por lo menos de cinco a siete años en el colegio, actualmente solo lo puedo hacer por un año nada más, esto me crea incertidumbres al inicio del año escolar; por esa razón pago de forma anticipada la renta

Como emprendedora yo les diría que luchen por su sueños, siempre hay competencia pero uno siempre tiene que identificarse como único y tratar bien al cliente que es lo mejor. ¡El cliente siempre será fiel, si lo tratamos bien, vivimos de ellos porque nos compran; entonces tratar bien al cliente, ser diferentes a la competencia, ser únicos y tendremos éxito!

A futuro pensamos retomar las ventas a domicilio, lo cual es bastante ventajoso para nosotros, los clientes antiguos los habíamos abandonado entonces nuevamente los visitaremos y ofrecerles nuestros productos que son de buena calidad y son de buen precio.

FACILITAMOS LA COMUNICACIÓN, LA INFORMACIÓN Y EMOCIONES ENTRE LAS PERSONAS CON EL MUNDO

Mi nombre es Carlos Fermín Bardales Matute, tengo 29 años de edad, casado padre de un hijo de dos años de edad, me gradué de Bachiller en Mercadotecnia en el año 2006 en el Instituto “Perla del Ulúa” y soy propietario de la empresa “Comunicaciones y Más” ubicada en la ciudad de El Progreso, departamento de Yoro.

Cuando estaba por graduarme se me presentó la oportunidad de participar en un proceso formativo que desarrolló el CENET sobre emprendimiento empresarial.

En este proceso se nos enseñó cómo hacer un diseño para iniciar una empresa y se me ocurrió instalar un servicio de internet ya que en ese tiempo había alta demanda de este servicio. También, se me informó que estaba la posibilidad de que se podría apoyar con mobiliario y financiamiento para iniciar la empresa. Bajo estos criterios hice el diseño de mi empresa y realicé el estudio de mercado en el sector de Caracoles; esto para formarme una idea de cómo sería la aceptación del internet por parte de la población.

Fue de esta forma que desde el año 2007 inicié con mi empresa con la que brindó los servicios de internet, fotocopias, quemado de CD, venta de películas, laminado de todo tipo de documentos, servicios secretariales y en el mismo local venta de refrescos. La empresa genera un empleo permanente, en mi caso.

Mis clientes potenciales son los estudiantes de los colegios, escuelas y jardines de niños, atiendo un promedio de veinte a treinta clientes por día, me gusta que los clientes tengan buen espacio entre las computadoras, que estén cómodos, con temperatura ambiente, confortable y buena atención.

Por varias razones me tuve que cambiar de local y en ese lapso estuve un mes que no realicé operaciones, en ese momento instalaron otro servicio

de internet en el barrio arriba lo que significó tener competencia y como consecuencia de esto la disminución de personas que buscan los servicios de la empresa, más el hecho de que muchas personas ya estaban instalando el servicio de internet en sus casas con las distintas empresas que se los ofrecían.

Esto fue una de las dificultades que he tenido, sin embargo logré instalar la empresa en otro local y siempre seguí haciendo todo lo que sé que al cliente le gusta y he establecido otro horario de atención que es de lunes a sábado de nueve de la mañana a ocho de la noche y los domingos solo por la tarde.

La empresa ha sido de ayuda para la familia. Por ejemplo; con las utilidades que genera la empresa he ido comprando todas las cosas que necesito en el hogar. También está el caso de mi esposa, que en el año 2013 ella padeció una enfermedad seria, los gastos médicos y compra de medicina fueron realizados de las ganancias que genera la empresa y esto me hace sentirme bien.

Otro beneficio de tipo particular es para el dueño del local donde funciona la empresa por el pago de la renta del mismo.

Entre otros retos, uno de los más importantes es tener mi local para instalar mi negocio, ya que con el pago de la renta ese es un capital que se me va y sería un gran ahorro al tener local, ese dinero lo invertiría en ampliar mis servicios.

Yo creo en mis capacidades y también en mi empresa, pues lo más importante es creer en sí mismo y creer que uno puede hacer bien las cosas desde el momento que me formulo el diseño de la empresa, se debe tener la confianza que uno puede y que lo hará bien, desde ahí inicia el éxito que se pueda tener, lo demás va llegando poco a poco, no todo le va a llegar de un solo.

“...entre los retos más importantes es tener mi local para instalar mi negocio, ya que con el pago de la renta ese es un capital que se me va y sería un gran ahorro al tener local, ese dinero lo invertiría en ampliar mis servicios.”





Soy Elder Osmany Inestroza Castellanos, Bachiller Técnico en Mecánica Automotriz, egresado del Instituto “Federico C. Canales”, tengo 27 años, casado con mi esposa Miriam Lizeth Ponce Pineda y padre de una hija de 4 años y otra hija que está por llegar, soy fundador de la empresa denominada: “Gimnasio Extremo”, ubicado en el municipio de Jesús de Otoro, Departamento de Intibucá y el que surge con el objetivo de brindar servicios de apoyo y cuidado de la salud, la actividad física, la estética así como la recreación de cada uno de nuestros clientes.

La idea del gimnasio surge, al participar en un proceso formativo en emprendimiento empresarial. La verdad es que cuando yo llegué a la capacitación no tenía ninguna idea de qué tipo de empresa o negocio desarrollar; sin embargo cuando el facilitador desarrolló la técnica de lluvia de ideas para que identificáramos alternativas viables de negocios, se me ocurrió la idea del gimnasio ya que en ese momento yo ya practicaba ejercicios y rutinas con otros amigos, además de que me gusta mucho todo lo relacionado con los deportes, el ejercicio físico y las actividades al aire libre como caminatas, ciclismo y campamentos.

Luego realicé el estudio de mercado en Jesús de Otoro y obtuve información de la aceptación de la población de

“Lo que a uno le gusta puede convertirlo en un gran emprendedor: yo practicaba ejercicios y rutinas con otros amigos, me gusta mucho todo lo relacionado con los deportes, el ejercicio físico y las actividades al aire libre; como caminatas, ciclismo y campamentos.”

mi idea de negocio, ya que en la comunidad no existía este servicio.

A pesar de que nunca he recibido una capacitación formal en este tema, me arriesgué con lo que yo ya había aprendido y con el apoyo y asesoría de un amigo de Siguatepeque que tiene más de veinte años de experiencia en este tipo de negocios y mucha investigación en el internet, he logrado desarrollar y posicionar muy bien mi proyecto en la comunidad.

En Gimnasio Extremo, prestamos actualmente los servicios de las distintas rutinas de ejercicio así como la orientación que se debe facilitar al cliente según su condición física y de la máquina que debe usar, a la vez brindamos servicios de orientación a domicilio para aquellas personas que se les dificulta asistir al gimnasio.

Con la empresa en lo personal he tenido muchos beneficios, como ser:

- La generación de empleo para mi esposa y para mí; pues con los ingresos económicos damos el sustento diario a mi familia.
- Salud mental; he cambiado, acerca de lo que yo pensaba en muchas cosas de la vida.
- Salud física: he mejorado muchísimo en mi condición personal; alejándome de malos hábitos de alimentación y bebidas que son perjudiciales para nuestra salud.
- Crecimiento del negocio; una parte de los ingresos económicos los invierto comprando más máquinas para diversificar los ejercicios y así crecer como empresario del rubro. Algunas de estas máquinas la he adquirido al crédito y las estoy pagando poco a poco.

En la comunidad mi empresa ha tenido mucha aceptación ya que las personas que asisten al gimnasio han percibido la importancia que tiene el ejercicio en la mejora de la salud física y mental y están satisfechos con los servicios y la atención que se les brinda.

Mi proyección a futuro es hacer crecer mi gimnasio, quiero tener mi propio local, mejor equipado, con más máquinas. También quiero recibir capacitación acerca de aspectos de nutrición y tener además una clínica nutricionista para vender todos los suplementos alimenticios necesarios para que las personas tengan un cuerpo saludable.

A las y los jóvenes que quieren emprender les aconsejo que no tengan miedo, que hay que invertir, arriesgarse y entrenarse en la experiencia, porque si uno no lo hace, jamás va a lograr lo que quiere en la vida.

REPARACIÓN DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS

GENERADOR DE TRABAJO, INGRESOS Y CONTRIBUYE A LA CONSERVACIÓN
DE UN AMBIENTE SALUDABLE

“Yo les diría a los que quieren emprender que busquen y participen en estos proyectos que apoyan a los emprendedores, ya que son muy buenos.”

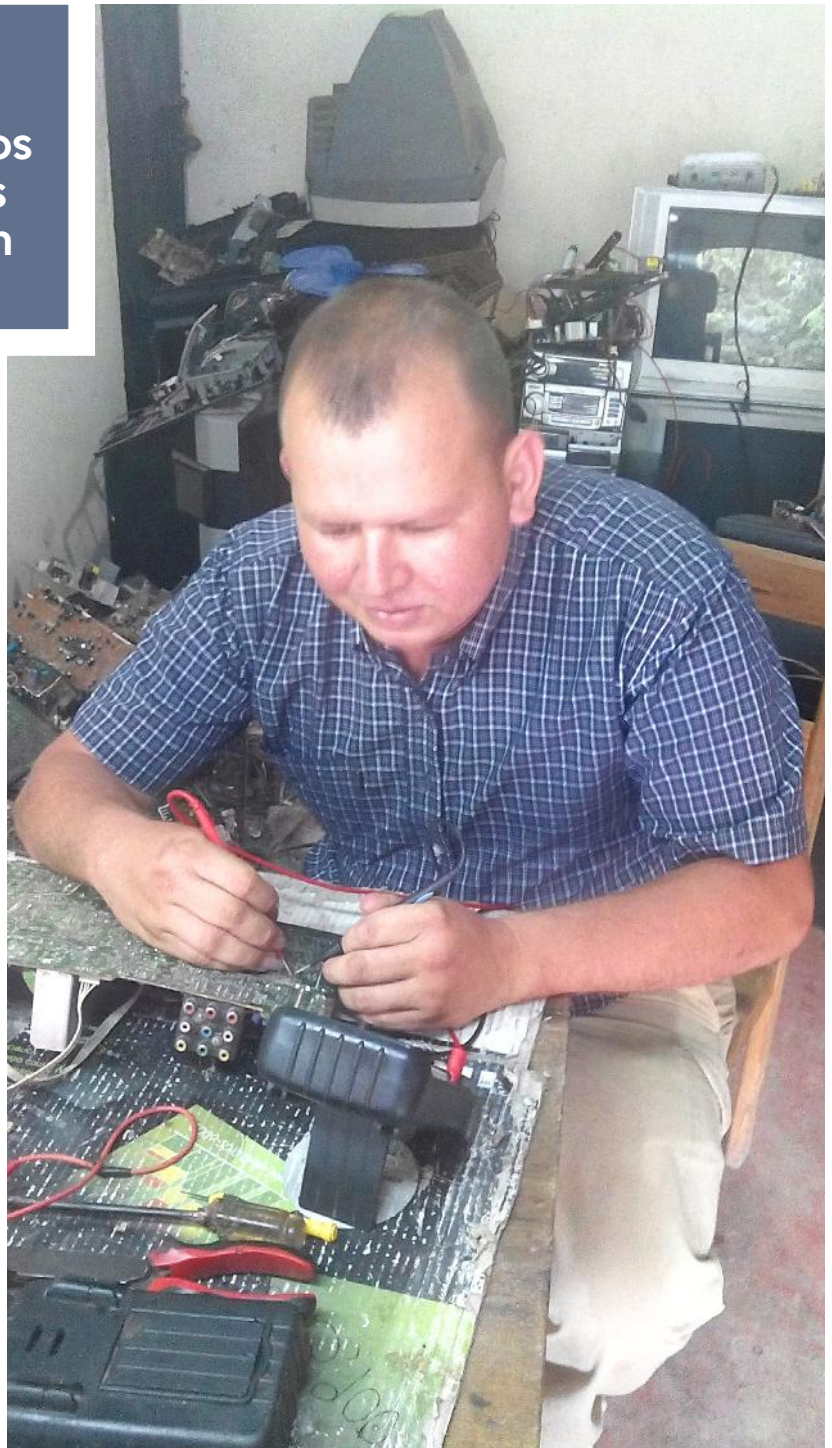
Mi nombre es Ely Fernando Sabillón, tengo 29 años, me gradué como Bachiller en Electrónica en el Instituto “Rafael Pineda Ponce”, fundador y propietario la empresa “Electrónica El Boulevard”; en el municipio de Cane departamento de La Paz, me dedico a la reparación de todo tipo de aparatos electrodomésticos, también compro aparatos en mal estado, los reparo y vendo a precios cómodos.

Mi empresa empezó en el 2007 a través de una capacitación, acompañamiento para el desarrollo de mi empresa y el apoyo con herramientas, me financiaron préstamos y así pude empezar.

La orientación de mi empresa está inspirada en mi formación y pues estudie esto ya que desde que yo era pequeño me gustaba bastante desarmar, armar y reparar cosas. La línea más rentable de mi negocio es la compra de televisores en mal estado, los reparo y los vendo, en temporada de café salgo a venderlos a Tutule, también hago reparación de televisores plasmas, equipos de sonido y todo lo que es electrónica.

La empresa me ha ayudado a mejorar mi situación económica, de aquí sostengo a mi familia, y me siento bien por eso, porque consigo lo que necesito para ellos.

También tengo un empleado permanente y una persona que la contrato en temporada alta. Hay algunos obstáculos muy difíciles que he tenido que enfrentar, por ejemplo los meses como agosto no son muy buenos para las ventas, uno tiene que pagar renta, luz, agua y otros costos, pero uno tiene que aguantar eso, ya que en noviembre y diciembre la situación mejora, porque hay más movimiento comercial por la temporada de cosecha de café.



Algo que ha sido la clave de mi éxito, es el ser responsable con los trabajos que me encomiendan los clientes, puesto que si uno le queda mal a un cliente, este no vuelve y también me ha ayudado la rapidez en el servicio, ya que al cliente le entrego el mismo día el aparato que estoy reparando. Yo les diría a los que quieren emprender que busquen y participen en estos proyectos que apoyan a los emprendedores, ya que son muy buenos.

Pensar diferente y perseverancia; los mejores aliados de Alex

Un consejo que les doy a los emprendedores es que cuando les extiendan la mano aprovechen, si les brindan una ayuda, siempre y cuando sea para bien.

Mi nombre es Alex Danilo Martínez Cerrato, tengo 30 años, estoy casado y tengo una hija; me gradué de Bachiller Técnico en Refrigeración en el Instituto “Rafael Pineda Ponce”, del municipio de Cane, La Paz; soy fundador y propietario de la empresa denominada “Reparación y Mantenimiento Alex”. Nos dedicamos a la reparación de electrodomésticos, soldadura, instalaciones eléctricas y refrigeración, estamos ubicados en el municipio de San Sebastián, Comayagua.

El apoyo de la familia también es muy importante, mi familia me ha apoyado bastante gracias a Dios y seguimos luchando.

“El emprendedor debe tener el apoyo de la familia, a mí me han apoyado bastante, y gracias a Dios, allí estamos luchando...”

Mi vida emprendedora empezó cuando salí del colegio, pero al inicio no pensaba trabajar en esto, porque no tenía los medios económicos para llevarlo a cabo y gracias a la oportunidad que se me presentó de capacitarme en emprendimiento empresarial, con la asesoría técnica que se me brindó y el apoyo con herramientas y equipo para poder trabajar, he podido desarrollar y tener éxito con mi empresa.

Como aquí no hay muchos aparatos es poco el negocio en cuestión de reparaciones y tengo varios lugares cercanos que los alcanzo a cubrir; al principio me costó porque no tenía como trasportarme y me salían trabajos pero por el transporte no me daba, porque tenía que pagar mucho; entonces me salió un contrato para trabajar en una empresa de la zona, haciéndoles mantenimiento de sistemas de riego y reparaciones de sistemas de refrigeración y cuando venía a mi casa atendía las otras demandas de reparaciones, así ahorré para comprar una moto.

A mí me han buscado bastante para hacer reparaciones, existe competencia en mi oficio, pero trato de hacer el trabajo lo mejor posible, darles una garantía y cuando intento hacer algo, trato que sea seguro.

Gracias a Dios, de lo que hago en el taller y otra parte del cheque del contrato que le hago a esa empresa, logré poner una pulpería también, la cual tiene cuatro meses, me va bien, se vende bastante, pero se necesita mucha paciencia.

“Dios es muy grande, y siempre me gusta invertir mis ratos libres en algo que me va a favorecer a mí y a mi familia, no tengo vicios, voy del trabajo a la casa, cuando uno tiene familia hay que pensar diferente, el que le gusta la calle, no les digo que la dejen, pero con el dinero deben pensar bien como lo van a gastar y cómo le va a servir, eso creo que ha sido lo que me ha ayudado con mi éxito.”



Alimentos con sabor, amor y una sonrisa, el secreto del éxito de golosinas Mariana

Mi nombre es Mariana de Jesús Guandique Velásquez, tengo 33 años, estoy casada y tengo 3 hijos; soy perito mercantil, estudié en el Instituto “Felipe Enrique Agustinus”, egresé en el 2005 y ahora planeo seguir estudiando la carrera de Ingeniería en Sistemas.

Cuando me gradué del colegio comencé a trabajar, luego un día me quedé sin empleo y decidí que ya no iba a trabajar para alguien más, en ese momento tenía dos hijas pequeñas y necesitaba estar pendiente de ellas y así pensé en montar mi propia empresa. Me dije “voy a hacer baleadas” y empecé con eso, ya en la tarde me puse a amasar tres libras de harina, cociné frijoles, me sentí insegura si podría vender o no, pero gracias a Dios comencé como a las cinco de la tarde y cuando eran las siete de la noche ya no tenía ninguna baleada, el segundo día me atreví a hacer cinco libras, luego hice las baleadas con pollo y chorizo, después la misma necesidad de la gente que me decía haga golosinas me hizo ir agarrando clientela y me puse a elaborar tacos, tajaditas, y enchiladas.”

Comencé con un dinerito que me dieron de mi último salario; y luego se presentó la posibilidad de adquirir conocimientos mediante una capacitación y en la que elaboré el plan y diseño de mi empresa: “Golosinas Mariana”, con opción de acceder a crédito, y monté mi empresa. Abrimos a partir de las cuatro de la tarde, pero en el futuro espero hacerlo desde la mañana, y vender desayunos, almuerzos y cenas; mis clientes son de la ciudad de San Lorenzo, y atiendo entre treinta y cuarenta clientes diarios. Los fines de semana aumenta la cantidad de clientes, porque vienen con sus familias usualmente a cenar con sus hijos y gracias al señor, tengo la bendición de que ven que es un lugar muy agradable y tranquilo.

Mi empresa ha sido una gran bendición, tengo cinco años de tenerla y de aquí mantengo mis hijos y ayudo a mi esposo, porque el sueldo del él no nos ajustaría; de aquí sale el pago de agua, la luz, el teléfono, todo sale de aquí y gracias a este negocio salimos adelante, mis dos hijas mayores están en la escuela y puedo comprarle sus útiles y demás gastos.



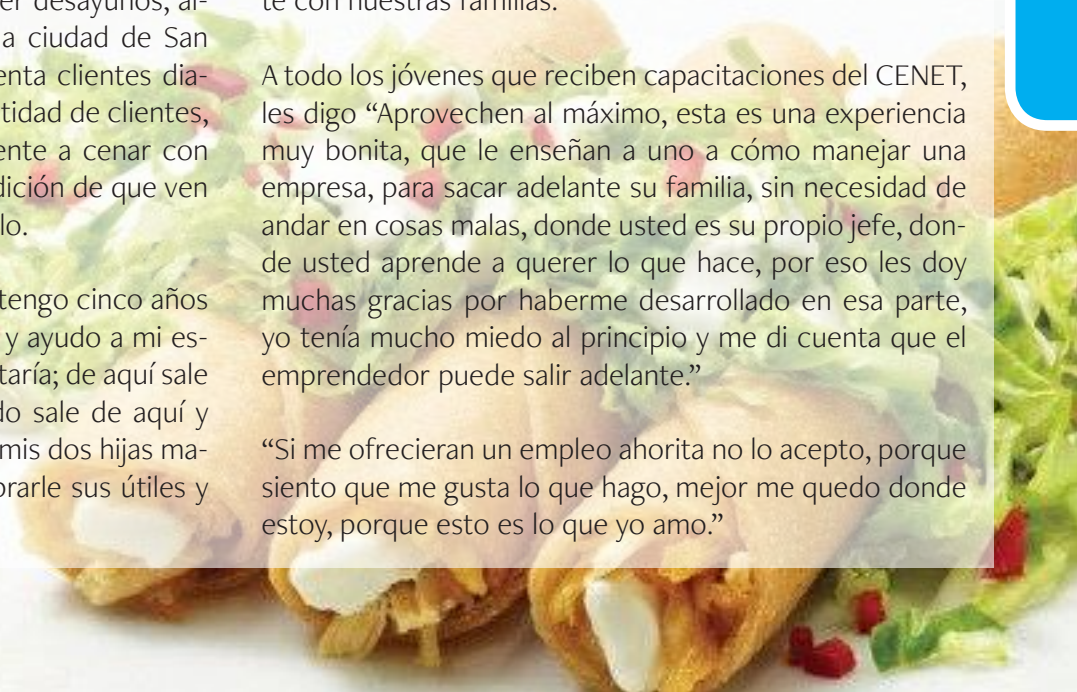
...Si me ofrecieran un empleo ahorita no lo acepto, porque siento que me gusta lo que hago...

Yo siento que la clave de mi éxito es tener ganas, fuerza de voluntad y Dios que le bendice a uno, además de tratar de cocinar rico para que a la gente le guste y regrese, hacerlo con mucho amor, con mucho cariño, y darles sobre todo una sonrisa, platicar con ellos como con un amigo, todos los que vienen aquí los tratamos con mucho amor, preguntarle si se siente bien, preguntarle lo que más le gustó; yo pienso que es lo más importante.

Yo les digo a los jóvenes “No hay nada imposible en esta vida, todo lo podemos hacer si nos lo proponemos y si se da la oportunidad de recibir capacitaciones hay que aprovecharlas; me enseñaron cómo manejar mi negocio, como administrarlo y eso es muy importantes porque yo sentí que me hicieron desarrollar lo que ya tenía pensado, me hicieron que recapitara y que siguiera adelante, el gobierno hace mucho pero nosotros mismos podemos hacer mucho más si nos lo proponemos para salir adelante con nuestras familias.”

A todo los jóvenes que reciben capacitaciones del CENET, les digo “Aprovechen al máximo, esta es una experiencia muy bonita, que le enseñan a uno a cómo manejar una empresa, para sacar adelante su familia, sin necesidad de andar en cosas malas, donde usted es su propio jefe, donde usted aprende a querer lo que hace, por eso les doy muchas gracias por haberme desarrollado en esa parte, yo tenía mucho miedo al principio y me di cuenta que el emprendedor puede salir adelante.”

“Si me ofrecieran un empleo ahorita no lo acepto, porque siento que me gusta lo que hago, mejor me quedo donde estoy, porque esto es lo que yo amo.”



Las Delicias, un emprendimiento de unidad familiar

Mi nombre es Ismael Gámez Benítez, soltero, egresado de la carrera de Estructuras Metálicas, del Instituto “Federico C. Canales” del municipio de Jesús de Otoro, Intibucá y profesional universitario de la carrera de Administración de Empresas.

Soy el propietario de la empresa “Comedor Las Delicias” ubicado en el barrio San José frente al Centro de Salud de este municipio. Nuestra actividad principal ha sido la venta de alimentos preparados. Esta empresa surge (en idea) en el año 2007, producto de haber recibido varias capacitaciones y asesoría técnica sobre emprendimiento empresarial. Comencé con la implementación del negocio en el 2008, con una pequeña caseta de madera, la cual fue traída desde la frontera e iniciamos vendiendo golosinas. En la actualidad la empresa se dedica a vender lo que son desayunos, almuerzos y cenas a diferentes clientes que visitan nuestro municipio complementado con la venta de tortillas.

A la fecha mi empresa está debidamente legalizada con todos los permisos de operación municipal, como también los respectivos registros sanitarios. Mi empresa ha generado empleo a tres miembros de mi familia de manera permanente (Dos hombres y una mujer); lo que nos permite generar los ingresos que aunque no son muchos representan el sustento para mi familia especialmente mi mamá y hermanas, pues complemento nuestro presupuesto familiar con otras actividades profesionales. En este sentido sigo viendo a la empresa como el medio de sustento permanente de mi familia y que nos ayuda e impulsa a salir adelante, la que nos da qué comer y nos permite comprar algunas cosas que uno siempre desea tener,

sobretudo de tipo personal y además para la reinversión en equipo de cocina.

Un reto que nos hemos planteado como familia es mantener el negocio siempre en pie; trabajando en equipo y en unidad para poder obtener las mejores ganancias y asegurar el bienestar de la misma.

Un factor clave para el éxito de mi empresa es que he sido perseverante, no me doy por vencido. Lo más difícil como empresario es comenzar, pues todos los días no son iguales, pero eso no debe ser motivo para detenernos.



“Un reto que nos hemos planteado como familia es mantener el negocio siempre en pie; trabajando en equipo y en unidad para poder obtener las mejores ganancias y asegurar el bienestar de la misma.”

Una lección aprendida y consejo para aquellos que quieren emprender un negocio o empresa, es que sigan adelante; que lo más difícil es comenzar pero que una vez iniciando luego vienen los resultados y las ganancias, que cuando se presenten obstáculos en la empresa hay que vencerlos con tenacidad.



La Barbería: Mi Pasión

Mi nombre es Juan Carlos Valle Girón, soy propietario de Barbería La Bendición, ubicada en el barrio San Francisco, del municipio de Cane La Paz. Tengo 33 años, Casado, con cinco hijos de los cuales cuatro son mujeres y un varón. Soy egresado de sexto grado y creo que soy un ejemplo para todas aquellas personas que creen que solo siendo un profesional se puede llegar a ser un emprendedor exitoso. Lo más importante de todo esto es creer en uno mismo y sus capacidades.

El inicio de mi emprendimiento como barbero, viene de vocación ya que desde pequeño me gustaba cortar cabello e iba donde unos amigos y me fijaba para aprender. Ellos hasta me mandaban a hacer mandados yo con voluntad los hacía con tal que me dejaran aprender.

Una vez que medio sabía empecé a realizar los primeros cortes de casa en casa y a veces me “pagaban una papadita”. Mis primos me llamaban y allí andaba con la mochilita cortando cabello pero no me sentía con valor a poner una barbería pues para ser barbero se necesita experiencia. De ahí conocí un muchacho que me permitió trabajar con él pero al año la quitó porque no le daba, eso significó que me tocó estar sin trabajo otra vez.

Después aprendí el oficio de soldadura, trabajé un tiempo pero igual no me daba, posteriormente trabajé en el monte al día, y yo decía ¿cuándo irá a cambiar mi situación?; vendí las cosas de soldadura y empecé a comprar equipo para continuar ejerciendo la barbería de nuevo. Empecé con una silla hecha por mí, pues como era soldador, sólo me fijé cómo eran las originales y la modifiqué un poco, así trabajé un tiempo, de ahí encontré una silla en una chatarrera, era de dentista y la compré, luego con el tiempo al tener espacio ya compré una silla mejor y pude lograr instalar el negocio más formal.

“Mi principio como emprendedor se fundamenta en hacer bien el trabajo y tener paciencia al momento de atenderlos.”



Uno cuando empieza no es fácil hacer clientela, se requiere de paciencia para lograrlo y salir adelante. En mi opinión la clave del éxito para un emprendedor es la atención al cliente y procurar que se sienta cómodo. Mi principio como emprendedor se fundamenta en hacer bien el trabajo y tener paciencia al momento de atenderlos.

Con la instalación de esta empresa, paso un poco mejor, pues comparo que mientras como asalariado en el campo se gana entre L.120.00 o L.150.00 lempiras diarios y uno en su negocio puede ganar un poco más y al menos le da para mantener las necesidades básicas de la familia. Mensualmente tengo un ingreso promedio de ganancias por encima del salario mínimo.

En la actualidad tengo dos empleados permanentes (varones) que me ayudan a atender la demanda de clientes, pues como ven la demanda del municipio es bastante grande; pero para esto tenemos un salón muy acondicionado y el equipo en buen estado.

En este sentido, si alguien tiene la intención de emprender que lo haga con algo que les guste, que lo disfrute y que le eche ganas para que pueda salir adelante. “No hagan cosas por imposición; si no por vocación”.

NEW TWO: NUEVOS TIEMPOS, NUEVA VIDA, NUEVOS RETOS



Mi nombre es Héctor Rolando Valle Fúnez, tengo 25 años, estude el Bachillerato Técnico en Electricidad en el Instituto Técnico “Federico C. Canales”, con mi pareja tenemos un hijo, vivo en Jesús de Otoro, Intibucá y soy un emprendedor. Mi negocio se llama Internet New Two, donde prestamos servicio de Internet, reparación de computadoras, trabajos secretariales y todo lo relacionado con informática. Gracias a Dios y con el apoyo de mis padres el negocio ha ido creciendo.

Internet New Two nace después de recibir capacitación y asesoría empresarial y acceso a financiamiento. Durante el proceso formativo detecté la necesidad en Jesús de Otoro, de tener un buen servicio de internet, rápido y estable. Empecé con cuatro computadoras, mobiliario, copiadora, cableados, router y un proyector; en un local propio, pero no en las condiciones para un internet.

Con el tiempo y después de ver la demanda, compré una máquina para poder fabricar stickers para autos, puertas

y ventanas. Luego incorporé en nuestros servicios la serigrafía para camisetas, rubro que no existía en la comunidad y después de seis años somos los únicos que prestamos este servicio. Luego surgió la necesidad de comprar una planta eléctrica para darles un buen servicio a los clientes y ahora somos el único cibernet que está en funcionamiento cuando falla la energía eléctrica en la zona.

Como un buen emprendedor también incurSIONÉ en la experiencia de trabajar con una discomóvil y en la radio, donde adquirí conocimientos de publicidad, es por eso que en Internet New Two ahora hacemos spots para radio y televisión. Además prestamos el servicio de publicidad móvil la cual comencé con el equipo que ya tenía, pero me tocaba alquilar el medio de transporte.

Un día un amigo me comentó que tenía a la venta un equipo de discomóvil; cuatro columnas, amplificador y todo lo necesario; allí fue donde nació la idea de hacerme de mi propia discomóvil. Cuando ya tenía nueve o diez meses de estar con la disco, el equipo ya

no era suficiente para cubrir la demanda, así que a través de crédito logré comprar diez columnas más. Actualmente la discomóvil es una de las mejores de Jesús de Otoro y a veces no logramos cubrir la demanda de eventos en ciudades y aldeas cercanas.

Mi papá, trabaja en el rubro de los mototaxis y está considerando ampliar nuestro negocio, decidimos con la familia adquirir una mototaxi: “Mototaxi New Two”, a la cual le instalé el equipo para poder tener publicidad móvil y así dejar de pagar el alquiler de otros vehículos.

Antes de toda esta experiencia empresarial nuestra situación económica era muy dura, mi papá era albañil y mi madre lavaba y planchaba ajeno. Así fue como lograron criarnos y ayudarnos para culminar nuestros estudios. Pero ahora la situación es diferente, esta es una empresa familiar, mi hermana es la encargada del Internet, atiende los servicios secretariales, las copias y todo lo del cibernet. Mi padre maneja la mototaxi, el transporta niños de

las escuelas y presta un servicio de transporte a toda persona que lo necesite. Mi madre le ayuda a mi hermana y es la encargada de las paletas y gelatinas que vendemos en el local y mi hermano menor que cuando tiene tiempo libre de sus estudios también nos apoya. Por mi parte yo me dedico a la reparación de computadoras, producción de stickers, anuncios publicitarios y del manejo de la discomóvil... Y pensar que todo comenzó solo el cibernet.” Mi familia y yo llevamos seis años trabajando duro y realmente se mira reflejado el esfuerzo que le hemos puesto a nuestros negocios.

Hemos tenido desafíos como la competencia, algunas personas han copiado o imitado lo que nosotros hemos estado haciendo; también el poder adquirir financiamiento en otros lugares, la falta de avales y garantías, eso ha sido una dificultad para seguir creciendo, ya que al inicio nadie confía en uno, cuando uno no tiene nada, nadie le presta así por así, pero gracias a CENET, porque ellos no se fijaron en si teníamos una garantía o algo para poder respaldar el crédito, fue la llave para que nosotros familiarmente pudiéramos crecer y gracias por el apoyo que nos dio.

Mi consejo a todos los jóvenes es luchar por lo que realmente quieren, confiar en ellos mismos, saber que los retos son para las personas con valor y atreverse a comenzar. Si no comenzamos nunca vamos a lograr nada.



“Mi familia y yo llevamos seis años trabajando duro y realmente se mira reflejado el esfuerzo que le hemos puesto a nuestros negocios.”



MIS TRABAJOS APASIONANTES: LA BARBERÍA Y EL CULTIVO DE CAFÉ



Mi nombre es Nelson Antonio Muñoz Nolasco, tengo 38 años de edad, casado con Wendy Yolany Hernández, tenemos dos hijos menores de dos años, soy Bachiller en Ciencias y Letras egresado del Instituto Católico “Cristo Rey” de la ciudad de Siguatepeque, mi socio es Melvin Enrique Nolasco, vivo en el barrio San Miguel ubicado en la ciudad de Marcala departamento de La Paz, me dedico al oficio profesional de la Barbería.

Nuestra empresa tiene por nombre “Barbería Muñoz”, ofrecemos servicios de corte de cabello a hombres y mujeres, arreglo de barba y cejas. Compartimos el local con mi socio pero independientes en ingresos y gastos. Además de la barbería también he incursionado como productor en el rubro del café.

Todo inició atreviéndome a usar la tijera, haciendo cortes de cabello a un amigo cercano, siempre tuve el deseo de desarrollarme como barbero y lograr “ser de los buenos”. Para el desarrollo de mi experiencia en el manejo del equipo y los diferentes estilos de corte de cabello me inicié como empleado de otras barberías de la ciudad e incluso

fuera de Marcala lo cual fue fundamental para desempeñar mis servicios con seguridad y desarrollar una actitud positiva respecto a este tipo de negocio. Mis más cercanos amigos me apoyaron para la adquisición del equipo básico e iniciarme como barbero.

Con el apoyo recibido en materia de capacitación para diseñar el emprendimiento y de la cooperativa para el préstamo facilitó la apertura de mi empresa y eso ha sido fabuloso para nosotros.

“A los emprendedores...rompan la barrera del miedo, de la inseguridad, porque eso es lo que a uno le obstaculiza emprender...”

El principal obstáculo al inicio fue que estamos ubicados dentro del mercado municipal y no nos visitaban mucho los clientes, pero, con el buen servicio lo hemos superado y cada vez aumentamos nuestra clientela.

El mayor beneficio que hemos alcanzado en primer lugar es ser copropietarios del negocio, otro es que con las utilidades estoy desarrollando paralelamente mi finca de café de una manzana y estoy sembrando la otra manzana poco a poco a la que me entrego gustosamente porque disfruto mis dos trabajos.

Gracias a este negocio cubro todas mis necesidades familiares como ser alimentación, salud, vestuario y otros gastos, porque mis dos niños están pequeños y demandas atención, pagos de los préstamos de la inversión de mi finca por ahora y demás gastos de gestión de mi negocio.

Todo el éxito del negocio se basa en la dedicación al atender a cada uno de los clientes, sean niños, jóvenes o adultos; brindamos un trato preferencial que su estadía en la barbería se vuelva un momento agradable que lo disfrute y que al mismo tiempo quede satisfecho tanto con el servicio como la calidad del corte de cabello que se realiza. En fin no me distraigo por la competencia ni en la ubicación todo lo baso en satisfacer a mis clientes.

Estamos buscando nuevos socios y ampliar las instalaciones, agregar iré acondicionado y acondicionar mejor el local, mejorar la higiene; buscamos capacitarnos en atención al cliente y otros servicios innovadores que ahora no prestamos.

FRUTILIFE: LIBERTAD, SALUD Y BIENESTAR



Mi nombre es Aldo Jesús Inestroza Cámez, soltero, estudié el Bachillerato Técnico en Mecánica Industrial en el Instituto “Federico C. Canales”, soy el propietario de “Frutilife”, ubicada en las instalaciones del instituto y la actividad principal de mi empresa es la venta de jugos, licuados, helados y golosinas.

Mi empresa surge cuando se dio la oportunidad de recibir una capacitación lo que nos proporcionó el conocimiento de cómo operar un negocio. Al principio había planeado una empresa de venta de gas, pero no pude llegar a un acuerdo con los proveedores, por lo que se tuvo que replantear la idea de negocio y se me ocurrió vender licuados, esta surgió platicando con familiares y ellos me dijeron que era buena idea, por lo que hice una solicitud para vender dentro del Instituto “Federico C. Canales” y me aprobaron dicha solicitud, por lo que tuve que construir el inmueble en el que está operando mi negocio ahora.

Se me presentan dificultades todos los años con las vacaciones y días feriados de los alumnos del colegio, ya que esos días la empresa no opera, pero lo he superado con los años, consiguiendo trabajo temporal y en el futuro quiero poner otro negocio adicional fuera de las instalaciones del colegio.

El negocio me proporciona sentimientos de libertad, de ser mi propio jefe y en el aspecto económico, me permite mantenerme y ayudar a mi familia, también he comprado una motocicleta y el próximo años pienso comprar un terrenito.

“El éxito de mi empresa se debe al esfuerzo que pongo diariamente y la mentalidad de siempre brindar calidad de mis productos.”

Además he beneficiado a la comunidad contribuyendo a la buena nutrición de las y los estudiantes del instituto, lo que logro elaborando bebidas naturales con los distintos tipos de frutas de la temporada.

En un futuro quiero agregar otros alimentos y productos, tales como: paletas rellenas, cremitas y otro tipo de golosinas. He pensado expandirme con otra microempresa de ventas de frutas y verduras en el centro de Jesús de Otoro.

El éxito de mi empresa se debe al esfuerzo que pongo diariamente y la mentalidad de siempre brindar calidad de mis productos.

A los jóvenes que quisieran comenzar con un negocio, les invito que sean más atrevidos y aventados y que no se desesperen al comienzo porque lo más difícil de una empresa es empezar.



La Vidriería: el la oportunidad

medio para ver en el otro lado

Me llamo Nery Ricardo Carvajal Girón, tengo 32 años y vivo en Jesús de Otoro, Intibucá; egresado del Instituto “Federico C. Canales” de la carrera de Bachillerato Técnico Industrial Automotriz. Actualmente estoy casado con Karen Julieth Ponce con dos hijos que son fruto de nuestra relación.

Mi historia como persona y como emprendedor ha estado marcada por muchos planes e ilusiones y con metas trazadas como toda persona los suele tener. A la edad de 25 años, conozco la mujer que pronto se convertiría en mi esposa idónea y decidimos casarnos. Una vez unidos como pareja, empiezo a alquilar una casa, luego vienen los hijos, los gastos de alimentación y otros, los cuales como carpintero y ebanista que era, me encontré con dificultades para cubrirlos en su totalidad. Esto generó una crisis en mi matrimonio y se estaba derrumbando por la presión económica. Yo siempre he dicho algo: “uno nunca sabe a lo que se va a meter cuando está enamorado”; pero hay que seguir no queda otro camino.

Como emprendedor, también hay muchos caminos que he tenido que recorrer, pues mi empresa surgió cuando era estudiante de último año en el colegio y gracias a la

oportunidad que se me presentó de participar en el proceso de capacitación, acceso a un préstamo cuya condición primaria era haber participado del proceso de formación y luego el acompañamiento y asesoría técnica es que logro diseñar, organizar y desarrollar mi empresa.

En este momento surge la idea de tener una sala de belleza para mi esposa pues ella es estilista y así poder generar otros ingresos; sin embargo entramos en plática con ella y analizamos si podíamos cubrir la cuota del préstamo con los ingresos que generaría el negocio, pero luego descubrimos que no era posible cumplir con el compromiso de pago.

En ese momento estaba desesperado con mis gastos y tomé una decisión, que en ese momento parecía que era la más loca, pero hoy ha sido lo mejor, y que ha cambiado mi vida y decidí instalar una vidriería. Inmediatamente busqué una persona que estaba trabajando en ese rubro para que me asesorara y le comenté la situación que estaba pasando y que quería poner una vidriería y él me dijo, “ok yo te ayudo”, me preguntó ¿cuánto tienes? y le mencioné la cantidad de dinero que disponía. Me sugirió que comparara el material que me había recomendado y todo el dinero del préstamo se fue en estos materiales.

Es así como surge el nombre de mi empresa, hoy Vidriera VITRALUM.

Una vez establecida la vidriería me encuentro con la sorpresa que no había clientes para mis productos. No sabía qué hacer, no conocía los materiales, no sabía ni cómo empezar. Llorando y triste, un día pidiéndole a Dios que me ayudara, comencé a ir a pedir ayuda en la vidrierías que habían aquí, y todas me dieron la espalda, no



me di por vencido y fui a Siguatepeque, y de igual manera sucedió lo mismo, hasta que encontré a un muchacho que me enseñó a hacer una vitrina y una celosía y allí comenzó mi historia de aprendizaje. Los demás trabajos los hice viendo, me acercaba a casas, viendo las ventanas cómo estaban y a comparar los materiales si eran los mismos, los dibujaba y de esa manera comencé a crecer.

Ahora mi empresa está dedicada a la fabricación de: ventanas corredizas, guillotina, celosillas, puertas de baño, abatibles, comerciales, residenciales, cielo falso y tabla yeso, entre otros. También estoy emprendiendo un taller de soldadura, como complemento para ofertar balcones. Mi empresa ha cambiado mi vida, ha mejorado mi autoestima al igual que para mi familia y mis hijos, nos ha permitido asegurar todas las necesidades básicas, mi moral ha subido al cien por ciento, y me siento una persona nueva, me volví más social; “pero sobre todo algo muy importante es que no he perdido la humildad.”

También quiero resaltar que mi negocio, me ha favorecido en tantas ocasiones y me he hecho de mi buen equipo de trabajo y algunos bienes que he comparado como ser algunos solares, mi vehículo y mi motocicleta. Además está sirviendo de fuente de empleo para cuatro personas (dos permanentes y dos temporales) llegando a facturar en ventas mensuales en promedio dos salarios mínimos. Esto solo por las ventas brutas de la vidriería, sin tomar en cuenta los ingresos que genero por la venta de productos HERBALIFE como actividad secundaria.

Un consejo sano para los jóvenes es que aprovechen las oportunidades que se le presentan, ya que esas están allí, y solo tenemos que identificarlas muy bien. Por otra parte que aprendan de mi experiencia, que no todo lo que se emprende de entrada será exitoso. Si se caen o fracasan en la primera no se desanimen, vuelvan a levantarse.

“Mi empresa ha cambiado mi vida, ha mejorado mi autoestima al igual que para mi familia y mis hijos, nos ha permitido asegurar todas las necesidades básicas, mi moral ha subido al cien por ciento, y me siento una persona nueva, me volví más social; pero sobre todo algo muy importante es que no he perdido la humildad.”



ÉTICA Y TRANSPARENCIA LOS PILARES DEL ÉXITO DE ANTONIO

Mi nombre es Eladio Antonio Hernandez Melgar, tengo 23 años de edad, soltero. Soy Bachiller Técnico en Electrónica, graduado en el año 2010 del instituto “Rafael Pineda Ponce” del municipio de Cane, La Paz y actualmente curso la carrera de ingeniería Electrónica en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

Soy el propietario de la empresa “Reparaciones Hernández”, ubicada media cuadra al este de la Curacao en el barrio Torondón de Comayagua. La empresa antes mencionada, nace en el mes de marzo del año 2014, en el marco del programa de Apoyo a la Inserción Laboral, que impulsa el CENET, en asocio con la Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabe Limitada, a través de los fondos PRAEMHO.

En la actualidad mi empresa se dedica a la prestación de servicios de reparación y venta de aparatos y accesorios de tecnología y comunicación como ser: cámaras, computadoras, teléfonos y cualquier otro aparato electrónico.



Informalmente mi emprendimiento lo inicio más por vocación cuando tenía quince años de edad, comencé desde muy joven a tener interés en la reparación de celulares y visitaba a un amigo que era bueno con la electrónica y juntos comenzamos a introducirnos en el mundo a la reparación; sin embargo por falta de recursos financieros no había tenido la oportunidad de tener una empresa propia o un taller; fue hasta el año del 2014 cuando me dieron y tuve la oportunidad de participar en un proceso de capacitación para jóvenes emprendedores. Durante este proceso pude descubrir que había áreas que no tenía bien desarrolladas, sobre todo lo relacionado con el costeo y control financiero. Una vez adquiridas estas competencias comencé por elaborar mi plan de negocio.

Inicialmente el negocio se iba a instalar en La Paz, y también iba a incluir un pequeño internet, pero luego de hacer números, vi que no iba a ser rentable y luego pensé ubicarlo en Comayagua, en un lugar céntrico. Poco a poco fui consiguiendo clientela, basado en el buen trato, la responsabilidad, y la garantía de los trabajos, la calidad de la materia prima que utilizo que es básico en el proceso. Hasta la fecha tengo dos años y medio de trabajar con el negocio y todo va mejorando para satisfacción personal.

Hay aspectos, que deben valorarse y resaltarse de mi negocio y es lo relacionado con la publicidad. En este sentido considero que la mejor publicidad son los mismos clientes satisfechos, pues es el método más creíble, confiable y de bajo costo de hacer publicidad. Se deben desechar todos aquellos malos hábitos como ser: el orgullo y la altanería que lejos de hacer un bien, lo que hacen es correr a los clientes. Además no olvidar que al cliente hay que satisfacerlo y no enfocarse en obtener ganancias deshonestas; eso no ayuda en nada, porque si uno solo se enfoca en el dinero, sin antes hacer un trabajo de calidad el negocio jamás prosperará.

“Además no olvidar que al cliente hay que satisfacerlo y no enfocarse en obtener ganancias deshonestas; eso no ayuda en nada, porque si uno solo se enfoca en el dinero, sin antes hacer un trabajo de calidad el negocio jamás prosperará.”

En lo particular, no me enfoco tanto en el beneficio económico, aunque es importante, pero sobre todo me interesa que el cliente quede satisfecho para que regrese y pueda recomendarme.

Algo que quiero enfatizar, es que ser emprendedor no es sinónimo de empleado, este último tiene un horario fijo y un sueldo estipulado; pero un emprendedor debe esforzarse dos o tres veces más, a veces trabajar 24 horas seguidas; con la ventaja que no tiene que rendirle cuentas a nadie y puede establecer su propio horario de atención. En el futuro no me veo teniendo un jefe, siempre es bueno tener una visión propia, tener un legado, algo que compartir, a generaciones futuras.

En los emprendimientos hay beneficio en todo y eso solo lo vas logrando, poco a poco con la familia, pero de eso se trata la vida, de independizarse, esta es la gran oportunidad que te da, que tengo al tener mi negocio propio.

La clave de mi éxito es el esfuerzo, la decisión, el tener carácter para afrontar las situaciones difíciles, el permanecer actualizado, siempre estar visitando páginas que de acorde al tema que a uno le interesa, aprendiendo un poco más.

Un consejo sincero para los nuevos emprendedores sería que se preparen lo más que puedan, en el área que piensan emprender, o si ya están emprendiendo esforzarse al máximo, mantener la fe, fijar y luchar por las metas.



SANTÍSIMA TRINIDAD

PASIÓN POR LOS EVENTOS

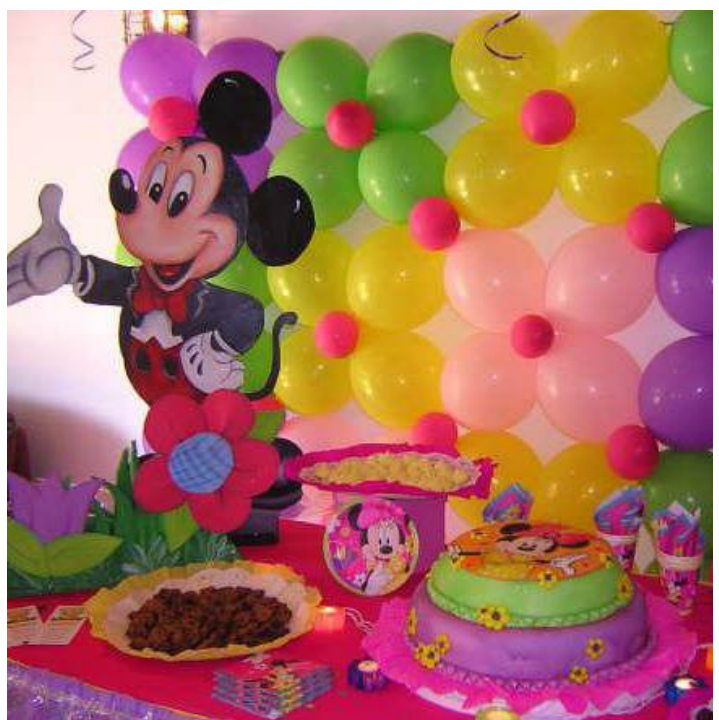
Mi nombre es Zeyda Velinda Medina Castillo, tengo 38 años de edad, soy casada, tengo dos hijos, estudie el Bachillerato en Bachiller en Computación y Licenciada en Comercio Internacional, soy propietaria de la empresa “Santísima Trinidad Banquetería y Eventos”, y nos dedicamos al servicio de alquiler de sillas, mesas, mantelería y todo lo que el cliente demande en lo relacionado para eventos.

La historia de mi negocio nace en el año 2010, estando en un proceso de formación con jóvenes que tenían la iniciativa de emprender un negocio de gastronomía. Una vez que implementaron el negocio, no tenían el equipo o herramientas suficientes y necesarias para poder brindar el servicio completo por tanto se dedicaban únicamente a la venta de comida. Ahí me surgió la idea de proponerles alquilar la cristalería, mientras ellos daban el servicio de alimentación.

De esta manera empecé con mi empresa, prestando únicamente el servicio de cristalería, el cual iba creciendo en la medida que aumentaba la demanda. Poco a poco, la gente se dio cuenta de mi empresa y me empezó a solicitar otros servicios y productos. De esta manera fui ampliándolos y a la fecha alquilo sillas, mesas, mantelería y lienzos.

Mi estrategia para atraer a los clientes no incluye publicidad televisiva ni radial, si no que las mismas personas a quien le presto el servicio van recomendándome con otros; “pues lo averiguo fácil ya que cuando tengo un cliente nuevo le pregunto cómo supo de mí negocio y me dice que otro cliente me recomendó”. En este sentido mis clientes no sólo son de Comayagua, sino que a nivel nacional y lo hago a través de la red de contactos.

Quiero resaltar que este rubro era totalmente nuevo y desconocido para mí; sin embargo me motivó a seguir explorándolo y poco a poco fui innovando en la medida que los clientes constantemente reinventaban nuevas formas para poder montar un evento. Aunque parezca raro la experiencia en el rubro, la aprendí a través mis competidores, a quienes no los miro como mi amenaza ni mucho menos mis rivales; sino que los considero mis maestros de quien he aprendido y a la vez han significado un reto para superarlos. A la competencia hay que investigarla y hay que conocer sus debilidades y eso me ha ayudado porque soy muy curiosa y observadora y esto me ha llevado a tener éxito de mi negocio; además es saber administrar los recursos para poder reinvertirlos, pues tengo el habito de la reinversión y así poder ir ampliando cobertura de atención a nuestros clientes.





En este momento manejo un inventario de setecientas sillas, veinticinco mesas redondas, veinticinco mesas rectangulares, setenta mesas cuadradas y más de cien colores en mantelería. Esto de alguna manera se torna significativo para el crecimiento de mi empresa, pero aún más si se considera el aporte que hago al país y a la ciudad al generar seis empleados permanentes, (todos pertenecen a la familia), y veinticinco temporales (a los cuales los llamo cuando me sobrepasa la capacidad de atención y tengo varios eventos simultáneos). Los empleados permanentes se encargan de realizar todas las actividades que demanda el cliente de principio a fin. Es decir desde la instalación del equipo hasta la decoración. Por otra parte se encargan del aseo de cristalería y mantelería y también de atender al cliente.

Con las utilidades de este negocio, ayudo a mi familia, tanto en el estudio como en la alimentación, también terminé de hacer mi casa y tengo dos apartamentos. Por otra parte estoy incursionando en otra línea de servicios como es la prestación de servicios de fotocopiado.

Uno de los secretos que considero clave para el éxito de un emprendedor, es que debe gustarle lo que hace, que tenga empatía con los clientes, que sea proactivo, que or-

“Uno de los secretos que considero clave para el éxito de un emprendedor, es que debe gustarle lo que hace, que tenga empatía con los clientes, que sea proactivo, que organice bien lo que está haciendo para dar un mejor servicio, y estar al día con la tecnología para innovar.”

ganice bien lo que está haciendo para dar un mejor servicio, y estar al día con la tecnología para innovar.

Un consejo que les puedo dar es que cuando empiecen un negocio, no escuchen las voces negativas de la gente. En mi caso cuando inicié, no hubo una persona que me motivara, que me dijera que me iba a ir bien; pues muchas veces hasta la propia familia de uno lo desmotiva. Uno debe hacer lo que más le gusta.



La posibilidad de realizar un sueño es fascinante, saber que puedo triunfar en mi tierra

Mi nombre es Franklin Josué Andino Izaguirre, tengo 24 años, soltero, Bachiller Técnico en Administración de Empresas, egresado del Instituto Técnico “Vocacional del Sur”, resido en la colonia Venecia de la ciudad de Cholulca y soy propietario de la Barbería “Joshua.”

La apertura de mi negocio fue en el 2012, ofreciendo los servicios de cortes de cabello exclusivamente a caballeros sean estos niños, jóvenes y adultos, y arreglos de barba; estoy ubicado en mi propio local en la colonia Venecia lugar donde vivo.

Yo aprendí este rubro con la ayuda de un tío, él me enseñó sobre este negocio. Cuando yo terminé mis estudios de secundaria, me tocó trabajar en una barbería por las limitadas oportunidades de trabajo que hay en la región de lo que yo me había graduado, entonces decidí atender a una comunicación que hizo un profesor sobre un taller de capacitación que se desarrollaría en el colegio y hablé directamente con la persona encargada y él me dijo que si había oportunidad y que si yo le ponía dedicación podía diseñar el plan de mi negocio y me dijo que investigara y presentara toda la información requerida y así fui tomando más motivación para lograr lo que quería y ahora esto es una realidad, en este momento estoy en el negocio puedo decir que es mío porque con mucho esfuerzo y con la ayuda de CENET se llevó a cabo.

Algunos de los beneficios que me ha dado la empresa es el poder ir mejorando el local, adquirir el equipo nuevo; en mi casa construí una habitación y compré todo lo necesario para acondicionarla.

Para mí; materializar mi negocio fue un acto inolvidable, es un sueño hecho realidad porque muchas personas anhelamos tener algo propio, anhelamos desempeñar algo que de verdad nos guste y algo que es propio y que no lo está desarrollando para otra persona y luego fui tomando mayor confianza en mí mismo y así mejorar día a día

y hasta el momento nos mantenemos y si es posible, ir mejorando el negocio y estar siempre activo. Lo que yo aprendí, me ayudó a fundar una microempresa, también en el taller nos dieron un libro del emprendedor, un libro que estudiamos y sacamos principios importantes de personas e historias relevantes que iniciaron como dueños de microempresas y ahora son grandes empresarios.

“Para los que quieren emprender les digo que deben tener algo claro de lo que quieren, saber que con pequeñas decisiones uno puede llegar a concretar grandes sueños en la vida, sueños hechos realidad como el mío y que no es necesario tener todo porque sabiendo utilizar los pocos recursos que tienen pueden llegar muy alto.”

Algunos obstáculos que he tenido han sido, algunos problemas de salud, las temporadas bajas, como cuando llueve, no tener acondicionado el local como a mí me gustaría, debido a las deudas y los temores a que no funcione. El negocio abre muchas puertas, uno empieza a tomar una seriedad en el sentido de que está constituido en el negocio, merece responsabilidad, trato con las personas y tengo financiamiento disponible.

En el futuro me gustaría poder estar con mi barbería abierta todo el día, además de ofrecer videojuegos; y en el 2017 poder comenzar a estudiar Ingeniería Acuícola en la universidad.

Para los que quieren emprender les digo que deben tener algo claro de lo que quieren, saber que con pequeñas decisiones uno puede llegar a concretar grandes sueños en la vida, sueños hechos realidad como el mío y que no es necesario tener todo porque sabiendo utilizar los pocos recursos que tienen pueden llegar muy alto. Sé que a mí me falta recorrer mucho todavía e impulso a los jóvenes que busquen cosas buenas, oportunidades, que no se limiten a decir no hay, porque si buscamos encontramos.

Mi negocio es muy grato para mí, porque aquí está el beneficio familiar, propio y es algo que es bien bonito porque se trata con las personas y sentirse útil hacia los demás y en cambio recibir una recompensa por eso, es muy grato.

Mi nombre es Rosbel Amado Varela Martínez, tengo 21 años, tengo esposa y una hija, soy egresado del Instituto Vocacional del Sur como Bachiller Técnico en Mecánica Automotriz, propietario de la empresa Fotocopias "Varela Martínez", ubicada en el municipio de El Triunfo del departamento de Choluteca y orientada a la prestación de los servicios de impresión y fotocopiado.



La empresa la inicié en el año 2013, recientemente me he asociado con mi hermano Reimel Alfredo Varela maestro de educación primaria y mi mamá Adasilpa Martínez Moreno. Nuestra empresa opera en dos puntos estratégicos, uno en la frontera de Guasaule entre Honduras y Nicaragua con los servicios de: laminado, llenados de manifiestos, guías, recibos de varios trámites aduaneros y fotocopias; y el otro en El municipio de El Triunfo centro que además tienen los servicios de secretariado. Las tres cosas me gustan, pero más los servicios de fotocopiado que es lo esencial del negocio.

La idea de mi negocio es heredado, mi preferencia y la experiencia viene de haber trabajado con mi madre que tenía su pequeña empresa de fotocopiado de documentos, donde yo trabajaba todo el día. Un amigo me dijo "que él

"De mi negocio hemos obtenido muchos beneficios; el primero, es que soy mi propio jefe, he logrado tener dos locales, estoy generando dos empleos y logré aprender cómo reparar las máquinas o sea darle mantenimiento y además mantener a mi familia y a mi hijo que es una de mis principales razones para apasionarme en mi trabajo."

DE APRENDIZ A UN GRAN EMPREENDEDOR

tuvo las oportunidad de tener su propia empresa" entonces dije "yo porque no puedo tener la mía". El me incentivó a mí, para que decidiera tener mi propia empresa. Entonces se me ocurrió la idea de poder crear una empresa más grande, más sólida, bien estructurada y así pudimos empezar, con todos los materiales y las máquinas para poder concretar mi sueño y mis metas.

Siempre hay altas y bajas, momentos buenos y malos, hubo un momento en que tuve problemas, me enfermé, uno se siente más agobiado porque no puede ir a trabajar pero siempre he sabido sobrellevar estas cosas gracias a Dios y seguir adelante con la empresa, siempre que hay problemas pero lo más importante es poder buscarles la solución.

De mi negocio hemos obtenido muchos beneficios; el primero, es que soy mi propio jefe, he logrado tener dos locales, estoy generando dos empleos y logré aprender cómo reparar las máquinas y darles mantenimiento. Además mantener a mi familia y a mi hija, que es una de mis principales razones para apasionarme en mi trabajo. Me siento mejor ahora que cuando inicié, en ese entonces tenía temor porque no sabía del negocio, pero ya poniéndole más empeño al trabajo y a la empresa ya pude comprender todo lo que implica y lo que se hace dentro del mismo.

Siento que el negocio es más sólido, más confiable, al principio cuando uno va a empezar, dice ¿y qué tal que no me funcione?. Esas ideas ya se terminaron es un negocio, que, si Dios quiere, va a perdurar por mucho tiempo. Esa confianza me ayuda a tener los ánimos muy altos para tener el negocio en pie para poder seguirlo reforzando y que eso nunca me vaya a dar malas ideas de que esto se me arruinó, y decir ya no voy a seguir, ya no voy a trabajar, si algo se arruina tengo que buscar la manera de mantener el negocio en funcionamiento.

Bueno la clave del éxito de mi negocio es mantenerse con buenas ideas innovar siempre, sentir que todo me va a salir bien y llevarse bien con los clientes, porque es lo más esencial, tener buena atención al cliente y calidad en el trabajo, que las copias que saque yo tienen que ser nítidas una buena atención al cliente y un buen servicio.

VINART: EL EJE INTEGRADOR DE MI FAMILIA



Mi nombre es Allan Javier Andrade Lazo, tengo 32 años, soy casado y tengo un hijo, me gradué de Bachiller Técnico en Refrigeración y Aire Acondicionado en el Instituto Técnico “Luis Bográn” de la ciudad de Tegucigalpa, soy el propietario de la empresa VINART, ubicada en La Villa de San Antonio, Comayagua y nos dedicamos al estampado con diseños personalizados en camisetas, stickers, impresiones en vinil y rótulos para vehículos.

Mi emprendimiento comenzó con un simple deseo de venirme a vivir con mi familia a La Villa de San Antonio, porque yo trabajo en Tegucigalpa, era empleado de una empresa privada, con esa idea quería tener mi propio negocio, porque a mi familia sólo la miraba menos de 36 horas a la semana y me dije “qué pasaría si yo inicio mi propia microempresa”, entonces comencé a estudiar varios negocios y que fueran factibles y con los ahorros de mi trabajo compré lo necesario para iniciar mi emprendimiento. El rubro de mi negocio me gusta porque utilizo mis conocimientos, todo lo que he aprendido en el transcurso de mi vida laboral y lo planifiqué de esa manera, que no fuera difícil para mí iniciarlo y necesitar aprender muchas cosas, aunque si tuve que hacerlo en cierta medida, pero los conocimientos que ya tenía me sirvieron como base para aprender todo lo que implica mi emprendimiento.

Gracias a mi empresa mantengo a mi familia y he ampliado mi negocio, pero lo más importante es que ha contribuido a hacernos más unidos con mi hijo y mi esposa, aun-

que hemos pasado momentos difíciles pero aprendemos algo nuevo cada día, nos apoyamos en el negocio, para el caso mi esposa me ha ayudado mucho a vender y a darnos a conocer como empresa con amigos y conocidos.

Con mi negocio contribuyo de alguna manera con la comunidad donde vivo a brindarle un servicio de calidad a bajo costo, por ejemplo la alcaldía le ha exigido a las moto taxis del municipio que tengan un número temporal para que ellos puedan trabajar, por lo que les ayudo proveyendo el servicio que demandan a bajo costo para que le peguen ese número a sus vehículos y cuando les vengán los permanentes puedan quitárselo fácilmente.

En el futuro quiero crecer e incluir más ideas, como gravado de fotografías en madera, diseños personalizados en candelas de parafina

y letreros decorativos con lemas religiosos en madera. La clave para tener mi negocio como lo tengo es perseverar, hacer el esfuerzo y seguir intentándolo en cada trabajo que me llegue, por muy difícil que sea, atender al cliente identificando la manera de darle la solución, porque un cliente bien atendido genera muchos más que no me comprarán, ya que en este tipo de negocios en ocasiones la publicidad es de boca en boca.

Les aconsejo a los nuevos emprendedores no desmayar, no dejar ese sueño, probarse y fijarse metas, porque realmente para iniciar un negocio no se necesita tener la gran cantidad de dinero.

A mí me gusta leer antes de iniciar un negocio y he leído historias de personas que han creado sus negocios y ellos no comenzaron con grandes inversiones sino poco a poco y con mucha perseverancia crearon sus emprendimientos y ahora son personas con grandes negocios, eso me sirvió mucho a mí como inspiración para seguir emprendiendo.

“Gracias a mi empresa mantengo a mi familia y he ampliado mi negocio, pero lo más importante es que ha contribuido a hacernos más unidos con mi hijo y mi esposa...”

Crear en uno mismo, talento y sueños; la ruta para triunfar

Soy María Suyapa Silva, originaria de San Lorenzo, Valle, tengo 31 años y me gradué de Bachiller en Administración de Empresas en el Instituto “Felipe Enrique Augustinus”.

Soy propietaria de la empresa: “Librería y Variedades La Escuelita”, la que surgió de un proceso de formación en emprendimiento empresarial desarrollado en el año 2007, egresando de mis estudios de educación media. Dicha empresa fue creada en sociedad con otras compañeras de estudio.

Como participantes de este proceso formativo nuestra idea de negocio fue seleccionada para poder acceder a recursos en especie tales como: mobiliario, materiales y financiamiento vía crédito en una cooperativa de la región.

A lo largo de ocho años he trabajado fuertemente, poniendo todo mi empeño en lo que hago y tratando de buscar soluciones para resolver los problemas que se me presentan en mi empresa, en vista que mis socias se retiraron y yo asumí el liderazgo en esta iniciativa.

No me fué fácil, pero comencé comprometiéndome a mí misma a ser una buena administradora y definí mi meta así: “crecer, crecer y crecer”.

De las ganancias que he obtenido de mi empresa he logrado comprar mi propia casa, también he comprado los electrodomésticos necesarios para mi hogar, he logrado obtener los recursos económicos que han contribuido a mejorar la calidad de vida de mis hijos porque su educación, salud y vestuario ahora es diferente comparado con años pasados.

También hacia la comunidad me he proyectado, ya que he dado servicios al crédito a personas y organizaciones que lo necesitan.



“No me fué fácil, pero comencé comprometiéndome a mí misma a ser una buena administradora y definí mi meta...”



Nunca me imaginé que iba a llegar a desarrollarme como empresaria y mi consejo para otras personas que deseen iniciar sus negocios, es que crean en sí mismas, en su potencial y que no se detengan en buscar sus sueños, porque si no se esfuerzan y no trabajan arduamente, no tendrán la satisfacción de ver logros y resultados.

EL GALLO DE ORO = EMPRENDEDOR DE ORO

Soy Cristian Joel Caballero Canaca, casado, 31 años de edad, Perito Mercantil y Contador Público, graduado del Instituto Departamental “León Alvarado” de la ciudad de Comayagua y propietario desde el año 2007 de la bodega “El Gallo de Oro” ubicado en esta misma ciudad.

Mi negocio comienza desde que junto a mi esposa Alicia Janeth Benítez Castañeda, recibimos una capacitación de aprender a emprender, cuando éramos estudiantes de último año de educación media y a mí, que desde que tenía 14 años de edad “me picó el gusanito del negocio y de generar empleo”, esta era la oportunidad que tanto le había pedido a Dios.

Antes, mi mamá me mantenía, no tenía ni bicicleta, en la casa teníamos un televisor en blanco y negro; pero el tener mi empresa me ha cambiado la vida en 180 grados, ahora tengo el honor de apoyar a mi familia, yo me hago cargo de mi mamá y ayudo a mis hermanos.

Mi negocio ha ido creciendo de tal manera que he adquirido cuatro vehículos que me sirven para hacer entrega

La empresa me da la oportunidad de contribuir a la comunidad, generando treinta empleos, diecinueve son directos (10 hombres y 9 mujeres) y once son asignados por las empresas que me proveen los productos.

A los nuevos emprendedores les digo que tengan hambre de salir adelante, que no piensen sólo en ellos, sino que también en su familia, que cuando les dan la oportunidad de emprender, le pongan mucho esfuerzo.

“Mi estrategia para tener la empresa que ahora tengo fue dar precios bajos, atención al cliente, la buena administración, creer en mis habilidades, mucha dedicación, saber cuáles son las debilidades de la competencia y no tirar la toalla, es la clave del éxito de mi negocio, pero sobre todo es aferrarse a Dios.”



a domicilio a mis clientes, compré una casa, el local del negocio es propio, estoy por abrir otra bodega con plantel para estacionamiento de vehículos y hasta quiero instalar un sistema computarizado para las ventas, en fin, “es mi empresa es una bendición.”

Mi estrategia para tener la empresa que ahora tengo fue dar precios bajos, atención al cliente, la buena administración, creer en mis habilidades, mucha dedicación, saber cuáles son las debilidades de la competencia y no tirar la toalla es la clave del éxito de mi negocio, pero sobre todo es aferrarse a Dios.





“Mi emprendimiento me ha ayudado ino se imaginan cuanto! ahora he podido mejorar el negocio, mi casa y tengo para los imprevistos como: la salud y para los créditos mi negocio es mi garantía.”

PULPERÍA D Y D... CON DEDICACION SE SUPERAN LAS DIFICULTADES

Mi nombre es Daisy Nohemí Santos Pinto, tengo 30 años, casada, Perito Mercantil y contador Público, egresada del Instituto Oficial “Juventud Hondureña” del municipio de Ocotepeque, departamento de Ocotepeque y soy propietaria de la “Pulpería D y D” en Nuevo Ocotepeque, Ocotepeque.

Cuando se me dio la oportunidad de emprender, pensé en poner una tienda de ropa, pero decía “es algo que no voy a ver el dinero a diario”, después de un estudio de mercado para ver cuantos negocios habían en la zona, descubrí que no habían muchas pulperías, fue por esa razón y aun con mi falta de experiencia me decidí a establecer mi pulpería y le llame “Pulpería D y D” con las primera letra de mi hija Daniela y el mío.

Al principio fue difícil, miraba que no me estaba dando mucho, entonces decidí cerrar, después se abrió una discoteca cerca del negocio y empecé a vender nuevamente ya las ganancias se iban incrementando, en ocasiones me tocaba tener abierto hasta las doce de la noche para no perder la clientela.

Siempre hay momentos en los que creí que no funcionaba mi emprendimiento, yo decía ¡Dios mío! con esto se me van a bajar las ventas o voy a tener que cerrar; por ejemplo cuando abrieron dos pulperías más, cerca de la mía; también cuando daba mucho crédito; o cuando decayó un poco el negocio y no tenía para pagarle a los proveedores; pero con el tiempo he aprendido a salir adelante, trato de no tocar el dinero de la venta y aun cuando existen momentos duros, siempre hay una solución, solo la tenemos que buscar.

He diversificado mi empresa, ahora también vendo productos de cuidado personal de marcas reconocidas como AVON, Oriflame, Vogue.

El emprendimiento me ha ayudado ino se imaginan cuanto! ahora he podido mejorar el negocio, mi casa y tengo para los imprevistos como: la salud, y para los créditos, mi negocio es mi garantía.

Siempre he creído que para tener éxito un emprendimiento hay que conocer a los clientes, sus gustos y necesidades, también es necesario tener abierto siempre el negocio, y sobre todo la buena atención y administración del dinero.

LUCHA Y PERSEVERANCIA; LOS VEHÍCULOS QUE ME LLEVARON A SER UN EMPRENDEDOR EXITOSO

Mi nombre es Robín Alexander Erazo Reyes, tengo 27 años de edad, casado, con una hija de 6 años y soy Bachiller Técnico en Computación, estudié en el Instituto “Álvaro Contreras” de la ciudad de Santa Rosa de Copán y actualmente propietario de “R Móvil”, ubicado en San Marcos de Ocotepeque.

En el 2007, como estudiante del último año de Bachillerato, tuve la oportunidad de recibir una capacitación y asesoría en emprendimiento empresarial, en donde junto a tres compañeros más, Antonio Handal, Hector Handal y Willians Mantufa, presentamos una idea empresarial, que consistía en el establecimiento de un Ciber-Café llamado “DEJA VU”.

Con esta idea de empresa pudimos acceder a un crédito para poderlo establecer; al principio la cantidad de socios y falta de organización afectó nuestra sociedad, a tal grado que solo quede yo, pero gracias a Dios el compañero Francis Caballero estaba interesado en formar parte de la empresa y lo incorporé como socio; juntos el proyecto fue desarrollándose y decidimos agregar la idea original de la venta y reparación de teléfonos celulares.

Durante mucho tiempo nos fue muy bien, la empresa creció, pero por asuntos de superación personal en el 2012 dividimos el negocio entre mi socio y yo; fue cuando me trasladé a San Marcos de Ocotepeque, donde ya con la experiencia, logré la apertura nuevamente de la empresa, pero esta vez, yo, como único propietario, por eso le llame “R Móvil” y gracias a Dios ha crecido día a día, con tal éxito, que ya abrí una nueva tienda más grande, más surtida y con más colaboradores, cerca del mercado; esto hace que contribuya con la comunidad.

Gracias a mi negocio he comprado mis cosas, tengo mi vehículo, mi moto y estoy pagando mi solar para que dentro de dos años pueda tener mi casa, estoy bien por lo que puedo decir que tengo una vida excelente.

Cuando uno es joven cuesta conseguir créditos o préstamos, más cuando no se tienen garantías para acceder a ellos, por eso cuando logré tenerlos, pensé bien en que lo invertiría y me organicé para pagar puntualmente y así he logrado hacer un nombre en las instituciones financieras

para tener el crédito abierto, lo que ha sido una forma para ir superando los problemas, quedando bien siempre con las instituciones bancarias y los proveedores.

Me gusta tanto mi negocio, que recuerdo que cuando tenía como tres meses de tenerlo y que por ser nuevo no era muy rentable, me salió trabajo de cajero en un banco, pero decidí seguir luchando y sacarlo adelante, aun cuando me tenía que quedar hasta muy tarde para agarrar clientela, ahora siento que la lucha valió la pena, porque estoy establecido sin ningún inconveniente.

La buena organización administrativa y el trabajo duro es la clave de mi éxito y es lo mismo que le puedo aconsejar a los nuevos emprendedores.



“La buena organización administrativa y el trabajo duro son la clave de mi éxito y es lo mismo que le puedo aconsejar a los nuevos emprendedores.”

MI SUEÑO AMERICANO LO LOGRÉ AQUÍ: EN LA VIRTUD



“Mi negocio económicamente me ha ayudado muchísimo, ya que es lo único que tengo para sostenerme, de aquí dependemos mis dos hijos y yo, también apoyo a mi familia en lo que puedo, apoyo en la generación de un empleo; con lo que el negocio me da, estoy comprando un lote de terreno para hacer mi casa.”

Mi nombre es Gloria Esperanza Reyes Chicas, mi edad: 31 años, egresada del Bachillerato en Ciencias Agrícolas del Instituto Técnico Comunitario “La Virtud”, del municipio de La Virtud, departamento de Lempira y soy propietaria desde el año 2007 de la “Mercadito Gloria”, ubicada frente al parque central de nuestro municipio.

Mi empresa se dedica a la venta de abarrotería en general aunque inicié con una venta de frutas y verduras pero la clientela exigía otros productos y así fui incursionando hasta hacer de mi empresa lo que es hoy, también me ha ayudado el trato amable y paciente que le doy a los clientes, eso atrae nuevos compradores.

Los proveedores me traen los productos hasta mi negocio eso me facilita la venta porque no tengo que cerrar para ir a compra, de vez en cuando también me dan promociones que también atrae mi clientela.



Mi negocio económicamente me ha ayudado muchísimo, ya que es lo único que tengo para sostenerme, de aquí dependemos mis dos hijos y yo, también apoyo a mi familia en lo que puedo, apoyo en la generación de un empleo; con lo que el negocio me da, estoy comprando un lote de terreno para hacer mi casa.

Para tener la estabilidad en mi negocio he tenido que superar muchos obstáculos y grandes retos como el quedarme viuda y no contar con el apoyo de mi esposo José Reyes Gonzales (QDDG), me desanimé completamente y pensé por un momento irme para Estados Unidos a trabajar, pero me puse a pensar que me iba bien en el negocio y fue cuando dije “ahora más que nunca necesito echarle más ganas” y que yo podía seguir adelante con él.

Lo logré superar pidiéndole guía a Dios, tuve que darme cuenta de que no estaba sola y cambié de actitud, ya que tenía a mis dos hijos Elvis Fabricio y Yustin David, así empecé a tener ganas y más ganas de seguir adelante.

Mi consejo a los nuevos jóvenes, es que si pueden emprender no desaprovechen las oportunidades de emprender porque hay muchos beneficios en tener un negocio propio, aunque quizás al principio no lo parezca pero teniendo paciencia y perseverancia se puede lograr.

Emprender, una decisión fascinante... para aprender a perseverar, luchar y vencer las dificultades

Mi nombre es, Erick Roberto Sánchez Ordóñez, edad 25 años, casado, padre de dos hijos, Me gradué del Instituto oficial “Técnico Vocacional del Sur” de Bachiller Técnico en Electricidad en el año 2007. Además, soy propietario de la Pulpería y Golosinas Erick. La emprendedora de las golosinas es mi madre Doris Normelia Sánchez. Estamos ubicados en el barrio “El Estruendo”, dos cuadras al Sur del SANAA y media cuadra al este, en la ciudad de Choluteca.

Mi empresa, surge a partir del año 2008, promovido por un curso de capacitación, en el que participé para aprender a impulsar mi empresa. Ofrecemos los productos de la canasta básica tales como: lácteos, carne de pollo, res, cerdo, embutidos, granos básicos, confitería, golosinas, entre otros.

A través de mi empresa se contribuye al desarrollo local, se satisface una necesidad del mercado y generando nuevas oportunidades de empleo: tres empleos permanentes a la familia, incluyéndome. Además beneficiamos a otros proveedores a través de la compra de nuestra mercadería.

La empresa me ha permitido generar ingresos para cubrir las necesidades básicas de la familia, el negocio es una excelente ayuda, ya que con las utilidades, logré pagar mis estudios universitarios me gradué de la carrera de Ingeniería Agroindustrial en la UNAH, campus Choluteca ; además, le ayudo a mi hermana con la colegiatura y la manutención de mi familia.

Los beneficios que reciben nuestros clientes, es ahorro en gastos de transporte y tiempo; es decir, los vecinos ya no se movilizan hasta el mercado por los productos de la canasta básica, debido a que se los ofrecemos en nuestro negocio. Por otra parte, varios vecinos ya no cocinan para cenar sino que consumen nuestro producto, por lo que muchas amas de casa se ahorran el costo de elaboración de sus alimentos.

Como todo negocio, se encuentran obstáculos, el primero de ellos, fue la competencia, debido a que en mi lugar existen muchas pulperías; el segundo, fue hacer clientela,

que poco a poco adquirimos con mi mamá. Pero fuimos atendiendo y tratando bien al cliente e involucrándonos en el negocio porque éramos nuevos en el mismo. Se nos insistió en los talleres que el éxito radica en la buena atención de la clientela y la perseverancia, debido a que siempre se nos presentan dificultades, hasta pensar en el cierre; sin embargo, el secreto está en luchar contra cualquier dificultad que se presente hasta superarla.



La clave de todo negocio, es tratar bien a los clientes, esto ayuda para que otras personas confíen en lo que se les ofrece, además de brindarles un buen trato, variedad de productos y no engañarlos con lo que se les entrega, porque las ganancias que generamos por cada producto las obtenemos vendiendo cantidad y calidad del producto. Por eso es que hace un año establecimos la venta de golosinas.

En el futuro pretendemos tener un negocio más amplio, para ofrecer el servicio a más personas, para satisfacer las necesidades de otros clientes y por supuesto generar más empleo digno y adquirir algunos activos.

“En el futuro pretendemos tener un negocio más amplio, para ofrecer el servicio a más personas, para satisfacer las necesidades de otros clientes y por supuesto generar más empleo digno y adquirir algunos activos....”

No hay mejor forma que uno ser propio jefe, debido a que cada emprendedor que surge contribuye con el desarrollo del país. Depender de un trabajo es complicado, porque en cualquier momento lo despiden, por lo que se aconseja mejor establecer su negocio y de esta manera, también se genera más empleo y eso es lo mejor que uno puede hacer porque ayuda a otras personas.

A los jóvenes que tienen la idea de ingresar al programa de emprendedores, deben hacerlo, para que puedan desarrollar su microempresa. Que acepten el reto y riesgo, porque solo el que no arriesga no pierde.

De mi “pulpe” a la producción de maíz, frijoles y café



Mi nombre es María Gloria Cáceres Chávez, llegué hasta el cuarto grado de educación primaria, tengo 53 años de edad, casada, soy la madre de Imelda Yolanda Torres Cáceres. Mi hija tiene 26 años de edad, se graduó de Bachiller en Administración de Empresas en el Instituto Oficial “Álvaro Contreras”. Mi hija, está casada tiene dos hijos y actualmente vive en Santa Rosa de Copán. Somos las propietarias de la “Pulpería Yoli”, la cual inició operaciones hace nueve años, está ubicada en la comunidad de Nueva Esperanza, municipio de Las Flores, departamento de Lempira.

Nuestro servicio principal es la venta de productos de la canasta básica. El negocio surgió en San Rosa de Copán, cuando mi hija aun estudiaba su último año de bachillerato y salió seleccionada para participar en un proceso formativo sobre emprendimiento empresarial.

En esta capacitación mi hija recibió capacitación en varios temas como ser: liderazgo empresarial, organización y planeación de una empresa, el plan de negocios y administración empresarial. Además, de la capacitación, tuvo la oportunidad de acceder a un financiamiento, equipo y mobiliario para la instalación del negocio. Por razones personales mi hija tuvo que trasladarse a San Pedro Sula y me dejó el negocio para que lo administrara, para esto me capacitó en lo que debía hacer. Gracias a Dios, las cosas han ido muy bien, logré pagar el préstamo, que mi hija recibió y con las ganancias seguí trabajando; invirtiéndolas en el negocio. Posteriormente saqué un préstamo en Banco Popular, para surtir más el negocio, ya casi termino de pagarlo, me faltan pocas cuotas.

Los proveedores de mi negocio están ubicados en Santa Rosa de Copan, algunos distribuidores vienen hasta la co-

munidad y en otros casos hay que viajar a comprar hasta la ciudad. De esta forma ayudamos a la economía de la región.

El negocio nos ha ayudado bastante porque de las ganancias uno se beneficia, de allí saco para la comida, compramos un freezer y también pude hacer una casa más amplia de tres cuartos, vivimos más cómodos. Tengo mi empleo permanente, no tengo más empleados. El negocio funciona en mi casa de habitación. Con fondos de la pulpería, hemos incursionado en otras actividades productivas como ser: cultivo de maíz, frijoles y café; de la producción, parte es para el consumo y otra para la venta.

Con nuestro negocio, nosotros prestamos un servicio a la comunidad porque la gente ya no tiene que ir tan largo a comprar su comida. Además damos crédito a ciertas familias para pagar a los ocho días; cuando no pueden hacerlo al contado.

Nuestro reto es seguir creciendo, tener un negocio más surtido con todos los productos posibles que necesita la población, para esto estamos siendo puntuales y responsables en el pago del préstamo y ojala conseguir más capital y aumentar el negocio.

Un sano consejo para los que quieren emprender es que trabajen con responsabilidad, en especial con los pagos de los préstamos y que lleven una buena administración en su negocio, para saber cómo van las cosas. ¡También, llevarse bien con la familia es muy importante! Además cuando hay ganancias, invertirlas en algo de provecho, para aumentar su negocio o trabajar en otras actividades que generen ingresos. No las utilicen para gastarlas en cosas que son solo de consumo, o de puro lujo, o en lo que no se necesita.

“Además cuando hay ganancias, invertirlas en algo de provecho, para aumentar su negocio o trabajar en otras actividades que generen ingresos. No las utilicen para gastarlas en cosas que son solo de consumo, o de puro lujo, o en lo que no se necesita.”

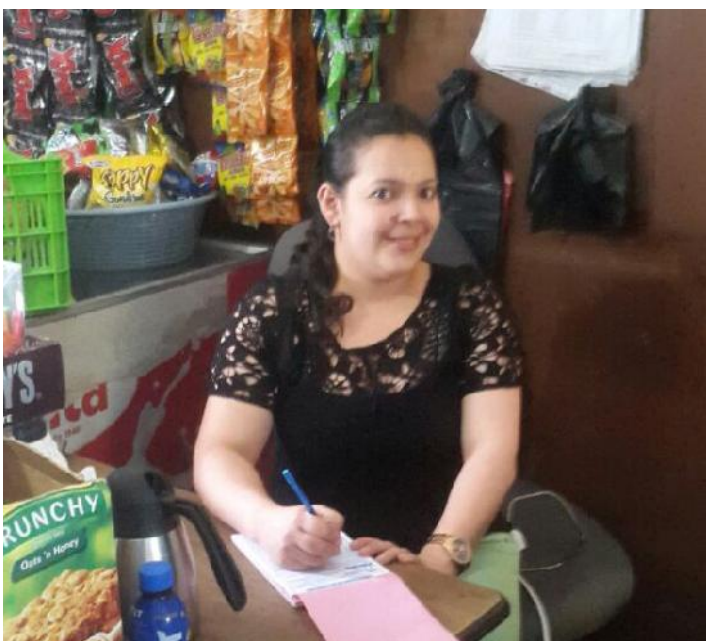
Emprender en sociedad ...sí se puede!!!



Mi nombre es Nery Aquileo Alfaro Melgar, tengo 29 años, casado, tengo un hijo. Egresé de educación media, de la carrera de Administración de Empresas, del Instituto “Álvaro Contreras”. Soy socio de la Barbería “Los Cuates” y del Minisúper “El Económico”, formado por Wendy Janeth Romero Torres y por Franklin Geovany Ramírez Sánchez. Ubicado en el barrio Berlin, frente a Variedades Copán, en Corquín, Copán.



Mi nombre es Franklin Geovany Ramírez Sánchez, tengo 29 años, soltero; Soy egresado de la carrera de Administración de Empresas del Instituto Álvaro Contreras; también socio de la Barbería “Los Cuates” y del Minisúper “El Económico



Mi nombre es, Wendy Janeth Romero Torres, tengo 27 años, casada. Soy madre de un hijo. Soy egresada de la carrera de Administración de Empresas del Instituto “Álvaro Contreras”, soy socia de la Barbería “Los Cuates” y del Minisúper “El Económico.

Nery: nuestra empresa surgió, a partir de estar estudiando la carrera de Administración de Empresas, en el año 2007, salimos electos para recibir un taller en el colegio en el cual formamos grupos de trabajo para diseñar un proyecto de emprendimiento empresarial y decidimos que fuera de un comercial. Actualmente ofrecemos los productos de abarrotería en general y los servicios de Barbería.

Nuestras empresas contribuyen a beneficiar a una gran cantidad de personas de la zona, porque nos permite satisfacer las necesidades del mercado; proveyendo diferentes productos y servicios y además generamos cuatro empleos permanentes.

Con nuestras empresas también hay otras personas que se benefician como los proveedores, a través de la compra de los productos que necesitamos ofertar en el Minisúper y en la Barbería. Además, generamos trabajo para nosotros mismos que nos ayuda a contribuir con los ingresos en nuestras familias y a la educación de nuestros hijos y hermanos, que también se les ha apoyado en tener un negocio y a estudiar.

Logramos diversificar nuestro rubro, porque después del Minisúper, instalamos la Barbería producto de las ganancias. Así como, mejoras en nuestra familia a través de la adquisición de ciertos activos. En el caso de Franklin, tiene solares y negocios con el papá. Wendy tiene fincas de café, una casa y tiene un negocio individual de comidas para eventos y en mi caso, he invertido en Solares. Todo como resultado de los negocios y algunos aportes de nuestra familia.

Las experiencias personales que hemos vivido con nuestro emprendimiento son varias, pero en mi caso, después de haber recibido la capacitación y presentado el plan de negocio, no tenía fe que el préstamo lo aprobarían, me fui del país, pero estando en los EEUU, conocí amigos que me motivaron a soñar de nuevo y a partir de ese momento lo que más quería era volver a Honduras. Soy retornado, me di cuenta que había aprobado el préstamo en aquel tiempo, me uní a mis otros compañeros y empezamos a buscar la forma poner en práctica la idea de negocio. En ese viaje comprendí que realmente el dinero no nos hace felices, sino, la actitud de nosotros, las ideas y que luchemos ya que estando en nuestro lugar de origen también podemos salir adelante.

Wendy: al principio nos costó mucho, porque cuando iniciamos con nuestro negocio, las ventas eran muy bajas, al inicio nos emocionamos tanto, que queríamos ver un negocio grande. En aquel momento compramos muchos productos y no calculábamos la cantidad por lo que se nos arruinaba. Otra experiencia que tuvimos fue con los créditos, no supimos seleccionar los clientes, este último lo superamos porque los proveedores nos empezaron a dar crédito y empezamos a seleccionar mejor a nuestros clientes.

Un consejo a los emprendedores es, que no ahorren el dinero en bancos, mejor inviertánlo, es la mejor forma de ahorrar; uno es dueño del tiempo y del dinero. Gracias a Dios nos queremos como hermanos.



“Cuando un socio no puede cubrir el puesto lo hace otro, entonces yo siento que ese es uno de los beneficios de estar en sociedad porque gracias a Dios nos hemos querido como hermanos...”

Nery comenta que saben administrar, tienen una buena comunicación, de manera tal, que siempre que existe algún desacuerdo, se llaman a reunión y buscan soluciones, además de la confianza que existe entre ellos.

Nery: un consejo es que en el lugar donde viven investiguen que negocio hace falta o ver otras experiencias especialmente en las ciudades. En nuestro caso aberturamos la Barbería y nos funcionó, aunque no sabía mucho de cortar cabello, sepan que aunque no puedan hacer algo, lo importante es tener la ideas y las ganas para alcanzarlo, porque mi papá fue el que me enseñó a cortar con tijera, pero no podía con máquina, entonces decidí irme unos días a Santa Rosa de Copán, para aprender cómo usarlas y me aventuré y a partir de un año tenemos bastante clientela.

Wendy: otro consejo para los emprendedores es que luchen por sus sueños, que al principio todo cuesta. No se den por vencidos, ya que van a tener sus altos y bajos.

DE CASA EN CASA Y PASO A PASO CONSTRUYENDO MI FUTURO

Mi nombre es Douglas José Martínez Carrasco, tengo 39 años de edad, soy casado, tenemos tres hijos. Soy propietario de la “Corporación Wilmarkc”, la cual está ubicada en la colonia 27 de Mayo, en el municipio de El Triunfo, Choluteca. Me gradué de Bachiller Técnico Industrial en el Instituto Técnico “Vocacional del Sur” como en el año 2005.

Inicie mi empresa en el año 2010, la actividad principal es la venta de: mercadería, calculadoras científicas, reproductores MP3, set de baterías.

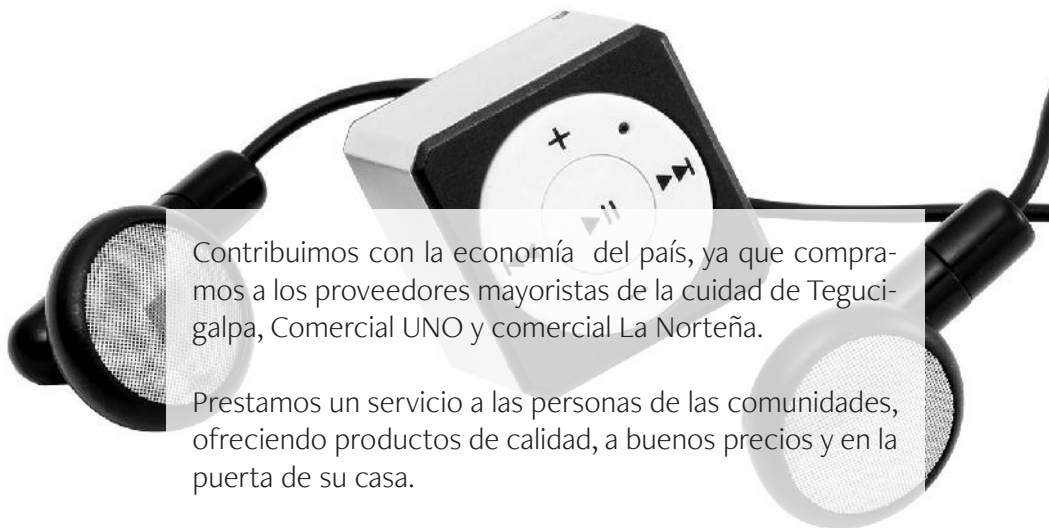
Anteriormente estuve trabajando en la capital, ahí laboré para una gran empresa en donde aprendí un sistema que se llama cinco y ocho pasos; cinco pasos para las ventas y ocho pasos al éxito.

Este sistema consiste en, visitar casa por casa de las diferentes colonias, ofreciendo variedad de productos de calidad a precios bajos para que la gente se motive a comprar.

Regresé a mi pueblo: El Triunfo a aplicar lo que aprendí, pues se me presentó la gran oportunidad de participar en un proceso formativo sobre emprendimiento empresarial, asesoría y acceso a un financiamiento.

Mi empresa ha generado trabajo para mí y dos empleados que me ayudan, vendemos en las comunidades de la zona sur del país: Choluteca, Nacaome, Pespire y comunidades de la frontera con Nicaragua. Trabajamos de lunes a sábado, y así es como nos ganamos el pan de cada día.

El mayor beneficio es sin duda mi auto-empleo, genero mis ingresos para satisfacer las necesidades básicas de mi familia. Por ejemplo he adquirido un terreno y pienso construir ahí mi casa. Además a través de la empresa se han creado dos empleos temporales, de esta forma ayudamos a otras personas a generar sus ingresos económicos y contribuir al desarrollo de sus familias.



Contribuimos con la economía del país, ya que compramos a los proveedores mayoristas de la ciudad de Tegucigalpa, Comercial UNO y comercial La Norteña.

Prestamos un servicio a las personas de las comunidades, ofreciendo productos de calidad, a buenos precios y en la puerta de su casa.

Como es normal en todo emprendimiento, he tenido muchos obstáculos, pero hay que echarle para adelante, como dice el refrán “un paso hacia atrás solo para agarrar impulso”. Yo siempre trato de mantenerme con una actitud positiva, incluso en el campo de las ventas; que algo es difícil. En Corporación Wilmarkc, tenemos un protocolo que nos enseña a tener buena actitud y no perderla durante el día de trabajo, a superar clientes negativos o el calor del inclemente sol que nos pega fuerte en la calle.

Uno de mis principales retos es: ampliar mi negocio comprando más mercadería, también construir un local para instalar mi empresa y adquirir un vehículo para realizar las ventas en los diferentes lugares que visitamos.

Uno de mis principales retos es: ampliar mi negocio comprando más mercadería, construir un local para instalar mi empresa y adquirir un vehículo.

Mi consejo para las personas que quieren emprender, es que hay que atreverse, si no lo hacen siempre van a tener ese miedo y la duda de que pudieron haber hecho con su vida. Si no damos el primer paso, ¿cómo vamos a dar el segundo? Tenemos que lanzarnos y si las cosas no se dan, nos volvemos a levantar. Lo importante no es cuántas veces caigamos, sino cuántas veces nos levantemos.



No permitas que la gente controle tu temperamento, recuerda que la actitud y el entusiasmo son las que determinan nuestras ventas.

Mi nombre es Xiomara Marily Reyes, tengo 31 años de edad, soy soltera, Perito Mercantil y Contador Público, graduada el año 2007, en el Instituto Oficial “Juventud Hondureña”, soy gerente propietaria de mi negocio denominado: “Tiendas Xiomara”, ubicado en la comunidad de Plan del Rancho, Ocotepeque.

La actividad principal de mi empresa está orientada al comercio, específicamente a la venta de: ropa, recargas y productos de belleza y la que funciona en casa de mis padres.

Inicié operaciones en el año 2008, cuando aún estudiaba mi último año de bachillerato, fui seleccionada e invitada a participar en una capacitación sobre emprendimiento empresarial. Posterior a esta capacitación apliqué para acceder a financiamiento para poder impulsar mi plan de negocio. La idea se me ocurrió, ya que aquí es una aldea y las personas tenían que viajar hasta Ocotepeque para comprar su ropa y otros artículos de uso personal tal es el caso de recargas, tarjetas y productos de belleza como: cremas, maquillajes y lociones.

El negocio ha sido muy rentable ya que me va muy bien. Como estrategia de promoción y mercadeo de mis productos yo utilizo el WhatsApp y Facebook para enviar imágenes de mis productos y artículos que vendo y entonces la gente tiene la posibilidad de verlos escoger el que le gusta y me los encarga, también los profesores que trabajan aquí son de otros lugares pero como yo vendo más barato ellos compran mis productos.

Mi empresa genera un empleo permanente, por los momentos no tengo empleados temporales. En lo personal es la fuente principal para la generación de mis ingresos, ya que obtener trabajo en el mercado formal está muy difícil, el autoempleo es también una forma de superación. Mis principales proveedores se ubican en la República de El Salvador, específicamente en Santa Rosa de Lima.

Mi negocio presta un servicio muy importante a las personas de nuestra comunidad. Nos ayuda mucho, así me dicen mis clientes, ya no tenemos que viajar hasta Ocotepeque para comprar, aquí lo hacemos más rápido, seguro

EL SECRETO: FE EN MÍ MISMA LA RECOMPENSA: MI EMPLEO

y más barato, no gastamos en transporte y alimentación nos ahorramos ese dinero y nos ayudamos en la economía familiar. A través de este emprendimiento también apoyamos el desarrollo de la economía local y municipal.

Durante el desarrollo de mi emprendimiento se presentaron muchos obstáculos: me separé de mi socia, quedándose ella con la mayoría del mobiliario y entregándome una lista de clientes morosos. Sin embargo, yo me propuse como meta superarlo trabajando, con otra estrategia y ante todo iteniendo fe en mi misma! y me dije: debo seguir y superarme; es lo que ayuda a vencer cualquier miedo y obstáculo. Uno de mis principales retos es seguir creciendo como empresaria, tener más clientes, vender productos de mayor calidad y poder comprar un local para mi negocio.



Un consejo para los nuevos emprendedores es que no se desanimen, que siempre van a encontrar tropiezos, pero hay que pensar que Dios sabe el futuro que nos tiene pre-determinado.

Además es importante conocer que desea el cliente para poder satisfacer esa demanda y que estén complacidos con la atención y servicio que se les presta.

**A través de este
emprendimiento también
apoyamos el desarrollo de la
economía local y municipal.**

El emprendedor debe ser alguien: positivo, realista y sin miedo

Mi nombre es María Wendaly López, tengo 32 años de edad, dos hijos, graduada en el Instituto “Eulogio Trejo”, de Bachiller en Mercadotecnia y Ciencias y Letras y soy la propietaria de Variedades Wendaly ubicada en el barrio La Soledad, de la ciudad de Santa Bárbara.



Variedades Wendaly se dedica especialmente a la venta de mercadería como ser: sandalias, zapatos, tenis y otros artículos de uso popular y personal, además vendo achiñería en general. Iniciamos operaciones en el año 2007. Mi empresa surge por iniciativa de mi pareja, nosotros queríamos poner un negocio. Estando aun en el colegio, fui seleccionada para recibir una capacitación sobre emprendimiento empresarial. Después de la capacitación, por gestiones, nos apoyaron con un financiamiento y mobiliario de trabajo como ser: estantería y vitrinas; así da inicio mi empresa, la cual funciona en local alquilado por el momento.

En lo personal un beneficio importante es el hecho de que, a través de esta empresa he aprendido a superar obstáculos, a ganar experiencia he logrado otras metas que quizás yo no creía que las iba a lograr; por ejemplo, logré construir cuatro apartamentos, los cuales rento y me genera más ingresos. Además por medio de la empresa he establecido amistad y una red de relaciones con muchas personas muy importantes.

Mi empresa genera por los momentos dos empleos permanentes, el de otra empleada y el mío y cuatro empleos temporales. Estos, se generan para la época de semana santa, fiestas patrias y navideñas, tiempo en el cual hay mayores ventas. Al crear estos empleos, ayudamos a otras personas en la generación de sus ingresos económicos los que contribuyen a la vez al sustento de sus familias. Mis clientes son básicamente personas de las comunidades vecinas a Santa Bárbara, a ellos se les brinda un servicio de calidad, con buena atención y precios muy có-

“... entre los principales retos como empresaria están: realizar la apertura de otro negocio siempre en la misma actividad y lo más importante construir mi local para establecimiento de mi empresa....”

modos, más bajos que los que ofrece la competencia; de esta forma les ayudamos en su economía ahorrando al comprarnos a nosotros.

Además nuestra empresa contribuye en la economía del país, cuando realizamos las compras a nuestros proveedores de mercadería ubicados en la ciudad de San Pedro Sula. Hago los pedidos, me envían la mercadería y les deposito el dinero; forma muy práctica y simple para realizar las compras. De igual manera contribuimos con la economía del propietario del local, a través del pago de la renta del mismo.

Entre los principales retos como empresaria están: realizar la apertura de otro negocio siempre en la misma actividad y lo más importante construir mi local para establecimiento de mi empresa.

A todos los jóvenes que quieren emprender les digo que se animen, que sigan adelante, que tomen como opción el comercio; ya que es algo bonito. El emprendedor debe ser alguien: positivo, realista, creativo, una persona que no le tenga miedo a nada y tiene que arriesgarse y mucho. Si uno tiene miedo de hacer algo, hay que vencer ese miedo e intentarlo. Si fallamos la primera vez, asegurarnos de que la segunda no se así.



Credibilidad, Reinversión y diversificación: claves de nuestro éxito

“Ganar credibilidad crediticia con las instituciones financieras en la ciudad de Santa Bárbara, es algo que tiene mucho valor para mí, ya que los bancos o las cooperativas no me niegan los créditos cuando los solicito”.

Mi nombre es Melvin Antonio Hernández, tengo 28 años de edad, soltero con familia, Bachiller Técnico en Hostelería y Turismo y propietario de la empresa “Inversiones Hernández”, ubicada en el barrio El Farolito en la ciudad de Santa Bárbara, Departamento de Santa Bárbara.

En el año 2007 nos unimos con un amigo e iniciamos una pequeña empresa con capital propio, invertimos aproximadamente Lps. 1,500.00 cada uno, lo que nos sirvió para comprar mercadería; con esto trabajamos aproximadamente medio año; luego a mi socio se le presentó una oportunidad de un empleo en Tegucigalpa, por lo que migró hacia esa ciudad quedándome solo con la empresa, pero siempre mi amigo me apoyó con los compromisos que habíamos adquirido.

En ese mismo año se me presentó la oportunidad de participar en un proceso formativo en el tema de emprendimiento empresarial. En esta capacitación se nos ayudó a diseñar la empresa así como el aporte de algún equipo, mercadería y el financiamiento para el montaje y dar inicio con el negocio.

De igual forma para organizar esta empresa me asocié con otro compañero con el que establecimos lo que actualmente tengo: “Inversiones Hernández”, que funciona

en el mercado municipal de Santa Bárbara y su actividad principal es la venta de achinería y ropa nueva, que compro en San Pedro Sula.

Con el socio que inicié nos separamos, distribuyéndonos los bienes y los compromisos de la empresa; pero de igual forma con lo que me quedé continué sólo y esto me ha servido mucho ya que he podido incursionar en otros rubros, como por ejemplo soy propietario de una pulpería y cuento con una moto taxi con la que brindo el servicio de transporte a las personas de la ciudad. También me ha servido para ganar credibilidad crediticia con las instituciones que otorgan financiamiento en la ciudad de Santa Bárbara, algo que tiene mucho valor para mí, ya que los bancos o las Cooperativas no me niegan los créditos financieros cuando se los solicito.

Algo especial es que aunque tengo estos tres rubros el referente es el primero (venta de achinería y ropa) porque la historia uno no debe olvidarla, esta empresa no la dejo, me da igual si me da menos o me da más, porque ese fue el inicio de mi éxito.

La empresa ha contribuido en el ámbito personal, en lo que es mi educación ya que la mayoría de mis estudios los realicé con las ganancias de la misma, me ayuda a financiar los costos de alimentación, salud, educación y todo lo que demanda el sustento de mi familia; y algo muy importante es que ya no tengo que andar trabajando en otro lugar.

Con los tres rubros que estoy trabajando, mi empresa genera empleo directo a siete personas y a la vez contribuimos con el sustento de sus familias.

Uno de los mayores obstáculos que he tenido fue cuando el dueño del local donde tenía instalada la pulpería me lo quitó, esto debido a que estaba bien surtida y necesitaba un espacio grande y no podía encontrar otro local con las mismas condiciones y al mismo precio de alquiler, aparte de esto tenía bastante clientela y al moverme de aquí tendría que empezar a hacer nuevos clientes.

A los aspirantes a emprendedores les aconsejo que aunque hayan obstáculos fuertes y pesados y por muy grandes que parezcan, hay que proponerse vencerlos, porque para atrás, sólo para agarrar impulso.

Ser emprendedor; ejemplo y reconocimiento en mi comunidad

Mi nombre es Oscar René Canales, tengo 32 años de edad, estoy soltero, me gradué de Bachiller Técnico Industrial en Electricidad en el Instituto Técnico “Vocacional del Sur” y vivo en El Triunfo, Choluteca.

A mi comunidad la he beneficiado con los precios bajos de los productos que ofrecemos, además de una buena atención, y que la gente confía en uno.



“He motivado a otras personas para que emprendan su empresa, miembros de mi familia y los amigos, para que sigan adelante en la vida, porque no hay obstáculos para poder salir adelante.”

Esta empresa surgió como una idea de negocio en el marco de un proyecto del CENET y que la Unión Europea financió para que los alumnos egresados de colegios técnicos, pudieran contar con apoyo para organizar y montar sus empresas. Mi emprendimiento es una pulpería y papelería, le denominamos “Pulpería La Nocturna”. Vendiendo al por menor y también al por mayor; surtimos a mi hermana con lo del negocio que tiene, es una caseta en el colegio, además prestamos servicio de fotocopiado y ahí vamos luchando para salir adelante.

Mi primer obstáculo fue el temor de asumir compromiso de préstamo que facilitaron para emprender el negocio, a veces el miedo lo traiciona, pero cuando uno le pide dirección a Dios, sobre todas las cosas, las cosas salen bien, todo se va dando a medida que va pasando el tiempo, vamos logrando metas que nunca imaginamos que se podían lograr, gracias a la dirección de él.

Gracias a la empresa, hemos mejorado la economía del hogar, logrado mayor bienestar común de la familia; he realizado una construcción física en mi casa, y pude entrar a estudiar en la universidad; aparte de eso se ha generado más empleo entre nosotros mismos, ya que estamos involucrados cinco personas en el negocio, además siento que la comunidad me reconoce más, como trabajador, una persona honesta y la gente toma ejemplo de uno.

He podido influenciar a mi familia involucrando a mis hermanas en las actividades diarias, una de ellas tiene un negocio de repuesto de motocicletas y reparan motos, nos involucramos ambos, compartimos ideas, nos apoyamos, y mi otra hermana se dedica a la venta de comida.

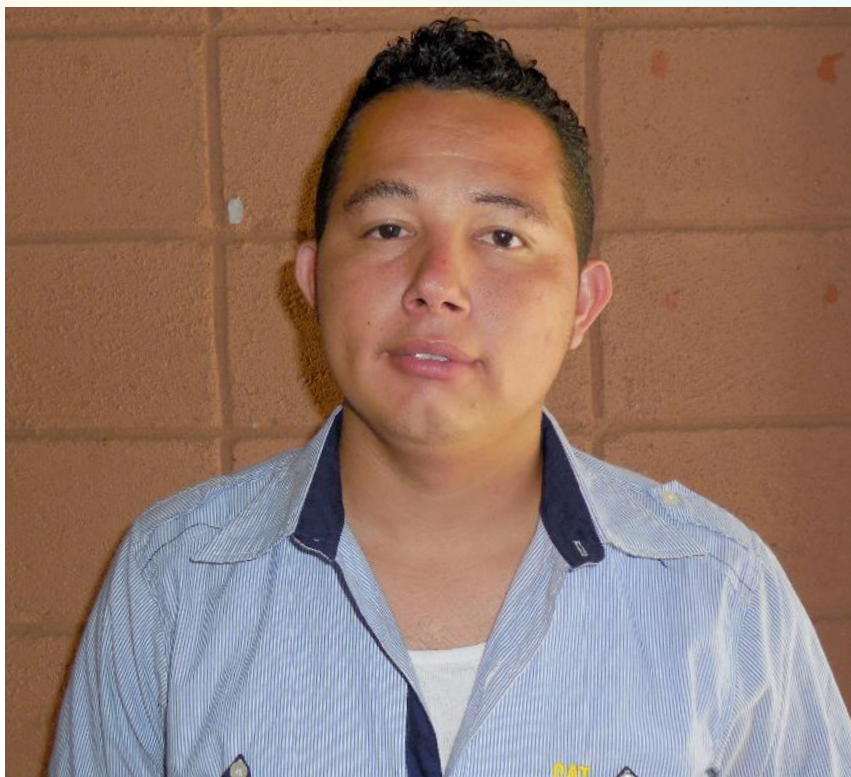
He motivado a otras personas para que emprendan su empresa, miembros de mi familia y los amigos, para que sigan adelante en la vida, porque no hay obstáculos para poder salir adelante.

La clave de mi éxito es que en El Triunfo, ningún negocio vendía de noche, que aquí hay cosas que en otro lado no hay, y los buenos precios. Además es importante tener estrategias de negocio, también la atención y el trato con el cliente, a ellos le gusta cómo se les trata y por eso vienen a comprar.

A los jóvenes que quieren emprender les diría que: “Confíen en Dios sobre todas las cosas”, en ustedes mismos y en todas aquellas personas y organizaciones que nos ofrecen ayuda para emprender una empresa, para poder salir adelante en la vida; poner de su parte, que en esta vida hay obstáculos, pero los podemos superar y poder salir adelante.

Mi RETO MAS GRANDE.. EMPRENDEDOR EXITOSO A MIS 21 AÑOS

Mi empresa está funcionando desde el año 2014 y nació para satisfacer la necesidad de la comunidad, ya que no existía un lugar cercano a donde ir a comprar papelería, porque aquí los que hay, quedan muy largo, fue así que se me ocurrió la idea; luego nos dieron una capacitación que me sirvió para diseñar mi negocio, me interesó mucho iniciar una empresa y gracias a Dios he ido creciendo con ella y en conocimiento también.



Mi nombre es Elmer Herrera Cruz, tengo 21 años, soy Bachiller Técnico en Mecánica Automotriz, egresado del Instituto Técnico Vocacional del Sur, estoy casado y soy el propietario de “Papelería Arcoíris”, ubicada en la ciudad de Cholulteca.

“Las claves de mi éxito han sido la buena administración y la atención al cliente, porque si el cliente mira que la atención que uno le da es buena, siempre van a seguir visitándome, pero si uno lo hace de mala gana ya no vuelve, son cosas que uno tiene que ver a futuro.”

La empresa inició con la venta de útiles escolares, ahora prestamos servicios secretariales, imprimimos imágenes, hacemos escaneos fotocopiado, encuadernados, laminados, y hacemos tarjetas de invitación para bodas y cumpleaños, todos estos servicios los hemos ido introduciendo con el tiempo y nuestros clientes nos han tenido aprecio por la buena atención.

Somos trece miembros de la familia, incluyendo a mis padres y el negocio ha sido de mucho beneficio, ya que apoyo económicamente a mis padres y especialmente a mis hermanos, yo les ayudo en sus estudios.

Empezar un negocio no es muy difícil, porque surgen dudas como por ejemplo: “¿Será que va a llegar gente a comprar?”, yo sólo me encomendé a Dios más que todo, porque uno tiene que poner a Dios sobre todas las cosas, Dios nos da la dirección, yo dije, “voy a salir adelante

con mis metas...yo sé que las voy a lograr con la ayuda de él”; fue un esfuerzo grande, pagué todo el financiamiento y como pude seguí adelante, porque siempre hay debilidades, al principio tenía dudas sobre si tenía la capacidad, ya que nunca había tenido una experiencia personal con negocio, pero he ido agarrando conocimiento, y los he puesto en práctica.

“Las claves de mi éxito han sido la buena administración y la atención al cliente, porque si el cliente mira que la atención que uno le da es buena, siempre van a seguir visitándome, pero si uno lo hace de mala gana ya no vuelve, son cosas que uno tiene que ver a futuro.”

Un consejo para los nuevos emprendedores es “que se preparen en conocimiento y que le pidan dirección a Dios, porque Él es que hace la obra, pone y abre puertas, hay que poner nuestro mayor esfuerzo, ser valiente a las cosas que se vienen, porque pueden venir dificultades, pero hay que luchar por lo que queremos.”



MI SATISFACCIÓN ES... SERVIR A MIS CLIENTES



“La clave de mi éxito es la buena administración y realmente los precios que damos, porque estos hacen que un negocio tenga el éxito, si uno da precios bajos pero ganándole algo, entonces los clientes vienen a comprar y se sienten satisfechos porque ellos gastan menos...”

Mi nombre es Celia Isabel Hernández, soy bachiller en Administración de Empresas, graduada del Instituto “Eulogio Galeano Trejo”, tengo 29 años de edad, estoy casada, tengo una hija y soy propietaria de “Pulpería Celia”, la cual está ubicada en la comunidad de Las Aradas, en el departamento de Santa Bárbara.

Antes de iniciar mi negocio lo primero que hice fue estudiar la competencia, y también el mercado, porque para satisfacer al cliente se tiene que ofrecer variedad de productos; lo indispensable para que la gente esté interesada en venir a comprar a mi negocio. Hice varias encuestas y me dijeron que estaban de acuerdo y vi una oportunidad porque mi familia es bastante grande y ellos son mis principales clientes.

Para ganarme a los clientes, lo primero ha sido brindarles una buena atención, ser amable y darles buenos precios, por eso poco a poco me los he ido ganando. Hace poco tuve un obstáculo, me pusieron a la par otro negocio, entonces uno flaquea y tiene dudas, pero realmente lo que uno necesita es vencer esas dudas, vencer la competencia, estudiar más allá que ellos, entonces yo supere la situación ofreciendo buenos precios, surtiendo más, siendo amable y he logrado la fidelidad de mis clientes.

Mi negocio me ha beneficiado mucho económicamente porque genero empleo para mi esposo y para mí, y al atender la pulpería nos turnamos, él está en la mañana y

yo en la tarde. De mi negocio financiamos los gastos de alimentación, la salud, educación y vestuario; he comprado una refrigeradora, un televisor y todo lo

necesario en el hogar. Además con eso estoy construyendo mi casa, uno de nuestro anhelado sueño.

La clave de mi éxito es “la buena administración y realmente los precios que damos, porque estos hacen que un negocio tenga el éxito, si uno da precios bajos pero ganándole algo, entonces los clientes vienen a comprar y se sienten satisfechos porque ellos gastan menos.”

Uno de mis mayores retos es, seguir practicando aquellas cualidades que un emprendedor debe tener: “la amabilidad, el sentido del humor, ser servicial y también se tiene que estudiar la competencia, innovar más que ellos y si no tenemos un producto debemos ir a buscarlo y tenerlo para satisfacer a nuestros clientes.”

Los emprendedores deben saber que “no todo en la vida es color de rosas y que no todo va a salir de mil maravillas, todo va por estaciones, pero yo lo les digo que venzan los obstáculos porque no importa el que sea, con la ayuda de Dios los resolveremos y a seguir adelante; y un consejo a los emprendedores es que sigan adelante, mi testimonio es prueba de ello, porque me ha ido muy bien y gracias a Dios y a las instituciones que nos han apoyado tengo mi negocio y mi familia unida gracias a ello.”

SEGUIR UN SUEÑO CON CONFIANZA Y OPTIMISMO

Mi nombre es Alicia Montoya, tengo 21 años, soltera y graduada del Bachillerato en Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Administración de Empresas del Sur (INTAE), soy propietaria de la empresa “Mi Vaquita Sureña”, ubicada en la ciudad de Choluteca. El nombre de mi empresa surge por la orientación a la venta de lácteos producidos en la zona sur de Honduras.

Al principio, solamente se tenía la comercialización de lácteos, pero poco a poco hemos incorporado productos de la canasta básica, ya que mis clientes venían a comprar lácteos, pero también buscaban otras cosas, eso me ayudó a pensar en que tenía que tener un poco de todo.

Siempre me llamó la atención tener mi propia empresa, no tener una persona que me estuviera mandando y comencé en abril el año 2013; ahora le doy empleo a dos personas y esto me ha permitido poder cumplir mis sueños; antes no tenía la oportunidad de estudiar, ahora lo estoy haciendo. Del negocio le ayudé a mi hermano a terminar sus estudios el año pasado, apoyo económicamente en mi casa, eso me satisface y también me compro mis propias cosas, todo lo que ocupo para mis necesidades personales y “ya no le ando pidiendo a mis papás.”

En el desarrollo de mi empresa he tenido varios obstáculos, principalmente económicos, muchas personas se acercaron a mí para pedirme crédito y no me pagaron; por mi experiencia aconsejo a los emprendedores que “no den crédito”, porque muchas veces uno lo hace para no perder el cliente y en realidad si lo pierde, porque la gente por no pagar ya no viene a comprar, entonces pierde el dinero y el cliente.

También se encuentra uno con obstáculos como enfermedades, problemas en la familia, muchas veces uno piensa, “no hay que involucrar el negocio con la familia”,

CONDUCE AL ÉXITO

pero eso es muy difícil, porque si uno mira la necesidad en la familia y pudiendo ayudar pues hay que hacerlo, tiene que suplir esa necesidad; surgen los obstáculos, pero siempre hay que mirar hacia adelante y Dios es el que da la fuerza.

He descubierto en mí, un crecimiento como persona, en lo económico, pero también en lo social, en la relación con las demás personas, quizás conozco la necesidad que tiene aquella persona, que necesidades hay en la población y suplirlas con la empresa y con la atención que les doy. Me satisface mucho personalmente, la confianza que me

tienen las personas, el venir desde lejos para comprar, porque buscan una buena atención, porque ellos me lo han dicho, que “la competencia a veces, los atiende con la cara enojada”.

En el futuro me gustaría ampliar el negocio, llenarlo de mercadería, no tener que decir “de tal producto no hay”, comprar mercadería, estantes, vitrinas, innovar con la tecnología, comprar una fotocopiadora, tener papelería, muchos planes que uno tiene en la mente, pero tengo la confianza que con ayuda de Dios lo podré lograr.

La clave de mi éxito es Dios, porque él es el que me da la motivación cada día, hay días que son malos por poca venta, pero con ayuda de Dios, yo me he sabido levantar y así voy a seguir adelante siempre. Otro factor es mi familia, que me motivan cada día, cuando me miran desanimada, me dicen “animáte”, han sido un gran motor para salir adelante.

A las y los jóvenes que quieren emprender les digo “sigan sus sueños, sigan sus metas, que con un sueño se inicia, que sigan adelante, no se queden estancados o decir no puedo, que se levanten y que miren un futuro, que seamos una generación nueva, con ideas a futuro, que no sólo nos quedemos y digamos hasta aquí he llegado, sino que seamos unos jóvenes que pensemos más allá, les motivo a toda la juventud que sigan adelante, que tengan iniciativa, porque con ayuda de Dios todo se puede.”



“...muchos planes que uno tiene en la mente, pero con ayuda de Dios se podrán hacer...”

...Y DE LAS LLAMAS SURGIÓ UNA NUEVA AVE, EL FÉNIX...

Mi nombre es Yoxan Saúl Rivera, tengo 33 años, estoy casado y tengo dos hijos. Estudié el Bachillerato en Ciencias y Letras y Técnico en Mercadotecnia en el Instituto “Eulogio Galeano Trejo” y soy el fundador de la empresa “Variedades Kenia”, ubicada frente al parque central de la ciudad de Santa Bárbara.

Iniciamos desde el 2007 con la comercialización de ropa y zapatos, pero quiero ampliar el negocio y mi idea es vender lociones y cremas, entre otros y surtir con otro tipo de mercadería como achiñerías; Esos son mis planes a futuro y voy encaminado hacia a ello. La idea de tener mi propia empresa nace a raíz de una capacitación que recibí, impartida por el CENET, institución que me dio la oportunidad de optar a un financiamiento para poder lograr mi objetivo.

Algunos de mis proveedores, traen el producto de Tegucigalpa, otro me lo traen de una comunidad muy cercana que se llama Trinidad y otro producto lo voy a traer a San Pedro Sula, que es en donde adquiero alguna mercadería, más que todo importada, hay otro producto que me lo vienen a dejar acá y que es elaborado en San Pedro Sula por artesanos hondureños.

He sobrepasado muchos obstáculos, uno de ellos sucedió como al año y medio de haber iniciado con mi empresa; hubo un incendio, se quemaron varios locales comerciales y uno de ellos era el mío, otro obstáculo ha sido también el financiamiento, pero logré conseguir un préstamo con la empresa privada y así fue como volvimos a iniciar con la empresa y hasta la fecha nos ha ido muy bien, también he montado otro pequeño negocio.

“He sobrepasado muchos obstáculos, uno de ellos sucedió como al año y medio de haber iniciado con mi empresa; hubo un incendio, se quemaron varios locales comerciales y uno de ellos era el mío, otro obstáculo ha sido también el financiamiento, pero logré conseguir un préstamo con la empresa privada y así fue como volvimos a iniciar con la empresa y hasta la fecha nos ha ido muy bien, también he montado otro pequeño negocio.”



El ser emprendedor ha sido bastante bueno para mi vida, en el aspecto económico estoy mucho mejor, porque me ha generado ingresos y ha ayudado al bienestar de mi familia; con mi otro negocio me he estado ayudando bastante ya tengo mis dos nego-

cios y mi vehículo que lo estoy pagando con las ganancias de los mismos. En cuestión de empleos, he generado dos empleos, uno en esta tienda y el otro en otro negocio que estoy iniciando.

Mi plan a futuro es surtir mi negocio con lociones, cremas y productos relacionados para ampliar mi mercado y llegar a tener una cadena de tiendas a nivel nacional.

Yo les digo a los emprendedores que “una de las formas para tener éxito es teniendo paciencia cuando uno emprende un negocio, porque de primas a primeras no va a llegar el éxito, esto es de tener paciencia y estar siempre pendiente de la competencia y analizar bien la ubicación de nuestro negocio, debemos buscar puntos estratégicos; esas son algunas de las formas que les puedo decir que nos sirven para salir adelante. Otra cosa es manejar bien mis costos para que cuando venda, sepa bien a qué precios se puede dar, y para eso hay que tener en cuenta la competencia y ver si ellos innovan, uno también debe hacerlo, también investigar los precios de la competencia para mejorarles en eso.”

Mi nombre es Fany Gabriela Zavala Benítez, tengo 28 años, estoy casada y tengo una niña de siete años, estudié la carrera de Bachillerato en Promoción Social en el Instituto “León Alvarado”, soy propietaria de la empresa “Mina Digital”, la cual está ubicada en la ciudad de Comayagua y nos dedicamos a la venta de útiles escolares, fotocopiado, encuadernado, también cuando está la temporada de escuela hacemos y vendemos productos de panadería, venta de churros, confites, recargas de celular y servicio de internet, además tengo contrato de hacer y vender tortillas a algunas personas.

Nuestra empresa surge en una capacitación que recibimos sobre como emprender, donde se me ocurrió la idea de mi negocio porque no había ninguna papelería cerca y por aquí tenemos muchos profesores, estudiantes, un centro básico, un kínder y en los barrios cercanos también. Durante esta capacitación realizamos una encuesta con mi otra socia y la gente nos decía que sería bueno tener un negocio de este tipo, porque había que ir hasta el centro a comprar, aun así no tenía mucha esperanza que me aprobaran el proyecto pero gracias a Dios lo logré. Éramos dos socias pero mi compañera decidió cederme sus derechos y no quiso continuar por lo que yo asumí la empresa.

A mí siempre me han gustado los negocios, pero al inicio me había desanimado porque mi mamá me decía “vos te vas a meter en eso y no sabes si te va a ir bien”, ella conmigo se enojaba y me decía que era muy necia y yo le decía “voy a intentarlo”, porque se queda uno con el pesar de saber cómo me hubiera ido, uno sólo probando las cosas sabe si funcionarán o no. Yo les decía si me voy al abismo, déjenme, sin opiniones de nadie y me ha funcionado porque tengo mi negocio y lo he sabido mantener. Una de las dificultades más fuertes que he tenido fue hace tres años cuando mi mamá murió y como yo era hija única me sentí muy mal y me afectó mucho en el negocio porque me tocó refinanciar préstamos para pagar deudas que ella tenía y para gastos que se necesitó en ese momento, no fue para el negocio, pero gracias a Dios tengo el apoyo de mi familia, eso es lo más importante porque uno cree que lo puede hacer todo pero siempre ocupamos de los demás.

Yo me mantengo de esto, a veces la gente me dice “¿y vos cómo haces?”; les contesto “trabajando, trabajando y trabajando”, porque mucha gente cree que tener negocios así no es trabajo. Yo del negocio he comprado mis cositas para la casa, porque he sabido administrar y ahorrar. Otro beneficio que he tenido es que tengo acceso a crédito en el sistema financiero, ya he sacado préstamo en varias ocasiones.



En los negocios a veces uno se desanima y en mi caso una vez me dio ganas de ir a buscar empleo, pero yo pienso que es una gran oportunidad el tener su propia empresa aunque al principio no quería emprender, pero yo digo que: “El Señor tenía ese plan para mí, porque así estoy con mi hija atendiéndola y estoy trabajando lo mío, no le estoy dando mi sudor a nadie y yo soy mi propio jefe.” He tenido muchas dificultades, pero aquí estoy y espero no rendirme nunca. En el futuro he pensado vender otras cositas en el negocio. Para tener éxito primeramente hay que ponerse en manos de Dios, que sin él no se puede lograr nada, también tratar bien a nuestros clientes, probar de todo lo bueno, perseverar, hay que ser súper necio y tener mucha paciencia, ya que de la noche a la mañana los negocios no generan ganancias. Otra cosa que me ha ayudado a tener éxito es que abro el negocio muy temprano y cierro a las nueve de la noche, porque en el centro ya a las cinco de la tarde ya están cerrados todos los negocios.

“El Señor tenía ese plan para mí, porque así estoy con mi hija atendiéndola y estoy trabajando lo mío, no le estoy dando mi sudor a nadie y yo soy mi propio jefe.”

También les aconsejo que sepan administrar, no contraten empleados al inicio del negocio, primero sólo debe trabajar el dueño, hay que sacrificarse, también vender un poquito de toda la mercancía a manera de no decir no hay a los clientes, además buscar un local en una ubicación estratégica, analizar bien el negocio en el que van a incursionar y hay que hacer un estudio como lo hicimos en el proceso formativo.



EMPRENDER: SINÓNIMO DE
**LUCHA, SUEÑOS Y
GENERACIÓN DE ESPERANZA**

Mi nombre es Zoila Marina Fúnez Cruz, propietaria de “Pulpería Dany”, que está ubicada en la comunidad Cafetalera, del municipio de Talgua, departamento de Lempira. Tengo 53 años de edad, casada y madre de cinco hijos. Únicamente cursé el primer grado en la escuela de esta comunidad.

La idea de comenzar con esta empresa, la teníamos desde hace mucho tiempo; sin embargo fue hasta el año 2008 que se presentó la oportunidad de hacerla realidad. Mi hijo, Edwin Daniel Leonor Fúnez, estudiaba en el instituto Álvaro Contreras de Santa Rosa de Copan, participó en un proceso formativo que sobre emprendimiento empresarial. Después de la formación, se nos apoyó con un préstamo y dotación de mobiliario para instalar la pulpería.

Mi hijo comenzó con la pulpería, pero en la actualidad la administradora del negocio soy yo, él me la ha dejado para que sea mi sustento y de igual manera para el resto de mi familia, siempre fue mi sueño tener una pulpería, hoy me siento realizada, la pulpería funciona en mi casa.

Esta pulpería a nosotros nos ha ayudado en varios aspectos porque uno sin tener esto, “tendría que viajar lejos por una librita de sal, por una libra de manteca y gracias a Dios nos ha servido de mucho.” Del negocio nos sostenemos, tengo para comer, vestir y si me enfermo, tengo mi “dinerito” para ir al doctor y si ocupamos también poder comprar medicinas. Además he hecho algunas mejoras en la casa, logré cercar con malla ciclón al contorno del terreno, aunque con postecitos de madera, pero poco a poco he visto los frutos. Por eso “yo amo mi empresa.”

Ayudamos a otras personas prestándoles el servicio de ventas al crédito, estas son clientes leales a nosotros y buenos pagadores hay confianza con ellos.

Como en la vida ocurre de todo, hace algunos años fui víctima de un robo, el cual me afectó mucho porque bajó el inventario de mercadería. Busque la manera de ver

“Siempre he pensado que para ser emprendedora y lograr el éxito se necesita ser una persona: muy despierta, activa, buena administradora, ágil, dar buena atención al cliente y proveedores y conocer lo que demanda el cliente.”

como hacía porque sin mi negocito me sentía mal, tenía que luchar y batallar de nuevo, enfrentar los problemas porque si uno se queda de brazos cruzados le va mal, tiene que enfrentarlo y luchar.

Además de la pulpería también me dedico al cultivo de maíz, frijoles y pepitoria (tipo de ayote) del cual aprovechamos las semillas, las tostamos para consumo. Estas actividades las realizo con recursos de la pulpería. Uno de los retos que tenemos es instalar otro negocio: la venta de comida y golosinas (empanadas, pastelitos, enchiladas, café con pan). Para ello queremos gestionar otro préstamo.

Para tener éxito hay que ser aventado e inteligente, yo vendía frescos calientes se me ocurrió la idea de solicitar a los vendedores de refrescos una recámara para enfriarlos, me dijeron que si y ahora ya no tengo ese problema; eso me ha servido mucho pues las ventas han aumentado. Siempre he pensado que para ser emprendedora y lograr el éxito se necesita ser una persona: muy despierta, activa, buena administradora, ágil, dar buena atención al cliente y proveedores y conocer lo que demanda el cliente.

Un consejo que yo les puedo dar a los nuevos emprendedores, es que “ellos tienen que hacer lo mismo que yo. Hay que luchar, porque tener negocios no es fácil. Los emprendedores tienen que poner de su parte, poner el mayor empeño e interés, porque si uno no tiene el deseo de hacer las cosas, difícilmente saldrá adelante.”

Trabajar como el zompopo: el éxito de Tienda Toledo

Mi nombre es Josué Nahún Toledo Rodríguez, estoy casado, tengo dos hijos, mi edad 32 años, estudié la carrera de Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto Eulogio Galeano Trejo y soy el propietario de “Tiendas Toledo”, la cual está ubicada en la ciudad de Santa Bárbara ofreciendo productos de calzado y ropa nueva.

Tienda Toledo surge a partir de participar en un taller de capacitación sobre los negocios, en la cual teníamos que generar una idea de negocio y luego convertirla en un plan, por lo que analicé varias opciones mediante un estudio de mercado y me di cuenta que en Santa Bárbara lo que más le gusta a la gente era la ropa nueva y también era lo que más se vendía, entonces me decidí por esta idea y en la actualidad tengo mi propia empresa con mucho éxito.

Una de las dificultades que existen en este tipo de negocios es que hay temporadas altas y bajas en ventas, por ejemplo en octubre y noviembre son meses de bajas ventas, para solucionar este problema en temporadas buenas uno tiene que ser cómo el zompopo, hay que ahorrar para tener disponible para cuando la temporada de las ventas no son las mejores.

Dios nos regala un don, ser emprendedor lo traemos desde pequeños, pero las cualidades hay que desarrollarlas, hacia la atención que le brindamos a nuestros clientes, en la calidad de productos que ofrecemos, en saber a qué cliente se le ofrece nuestros productos y a qué precio dar los mismos.

El negocio es bueno, nos provee para poder comprar nuestras cositas, con tal que se administre bien y como consecuencia los emprendedores se podrán comprar su buen vehículo, su buena casa, mejorar el negocio y tener una vida normal, adecuada y tranquila y gracias a Dios todo eso lo he logrado por el negocio.

En la actualidad estamos tratando de ampliar el negocio y también estamos construyendo locales nuevos y propios para incursionar en otro tipo de negocio, porque no hay que enfocarse en una sola cosa, si Dios le da la oportunidad pues hay que buscar nuevas oportunidades para emprender.



“El éxito de un negocio depende de la administración que se realice, las atenciones que uno le brinda al cliente y también los precios, todo esto es importante para que nuestros negocios mejoren el volumen de ventas.”

Otro beneficio de emprender es que he generado cinco empleos permanentes y en periodos de ventas altas se generan entre diez y doce empleos temporales.

Para identificar una idea de negocio uno tiene que tener un mercado, hay que medirlo,

tiene que ver qué negocio puede ser exitoso y cual no, también hay que hacer estudios de mercado para ver qué productos se consume más y verificar que no haya mucha competencia. Yo todo lo analizo, voy observando y luego trato de ver qué tipo de negocio incursiono.

El éxito de un negocio depende de la administración que se realice, las atenciones que uno le brinda al cliente y también los precios competitivos, todo esto es importante para que nuestros negocios mejoren el volumen de ventas.

Quiero decirles a toda esa juventud con planes de emprender que confíen en Dios, el éxito del hombre está en la fe en él y con eso nosotros logramos todos los objetivos que queremos alcanzar y además hay que tener siempre el coraje y el valor para poder desenvolverse en cualquier negocio. Todos los negocios son buenos, sólo es de ponerlo en las manos de Dios y echarle ganas y a trabajar de corazón.



INVERSIONES DIXI: UN EMPRENDIMIENTO PARA APRENDER

Mi nombre es Dixiana Elinor Vásquez Ortiz, tengo 37 años de edad, vivo en la aldea Alto Verde, municipio de San Lorenzo Valle, madre soltera de dos hijos varones. Soy Maestra de Educación Primaria egresada de la Escuela Normal Mixta Pedro Nuño y licenciada en Educación Básica de la Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán.

Mi empresa nace en el año 2012, con la participación en un evento de capacitación que se desarrolló en el Instituto Felipe Agustino de San Lorenzo, Valle; fue ahí donde diseñé mi emprendimiento que hoy se conoce como: “Inversiones Dixi”. Para el montaje y desarrollo de mi empresa tuve acceso a financiamiento, asesoría técnica y acompañamiento en el sitio.

Mi empresa se orienta a la venta de abarrotería, papelería, útiles escolares y de oficina, achinería y bisutería (collares, aritos esclavas). Está ubicada en una zona muy alejada del centro de la comunidad y eso me favorece a mí, porque no tengo competencia, pues cubro a mi barrio Alto Verde y otras comunidades cercanas como ser: el Caimito, el Comercio y San Francisco que están alejadas a mi negocio. La competencia más cercana está a tres kilómetros de distancia situación que me favorece.

La empresa la atendemos a nivel familiar. Por lo general mis hijos, mi mamá y mi hermano. Gracias a Dios mi empresa me ha ayudado económicamente y lo mejor es que mi familia está aprendiendo a desarrollar una cultura em-

prendedora en los negocios, “sobre todo a mis hijos le estoy heredando un espíritu emprendedor”, pues ya tienen una base, para continuar con este negocio y enseñándoles que desde pequeños vayan conociendo cómo es el mercado y a ser unos futuros emprendedores de éxito; sin olvidar que la clave está en la atención al cliente y brindando mejores precios que la competencia.

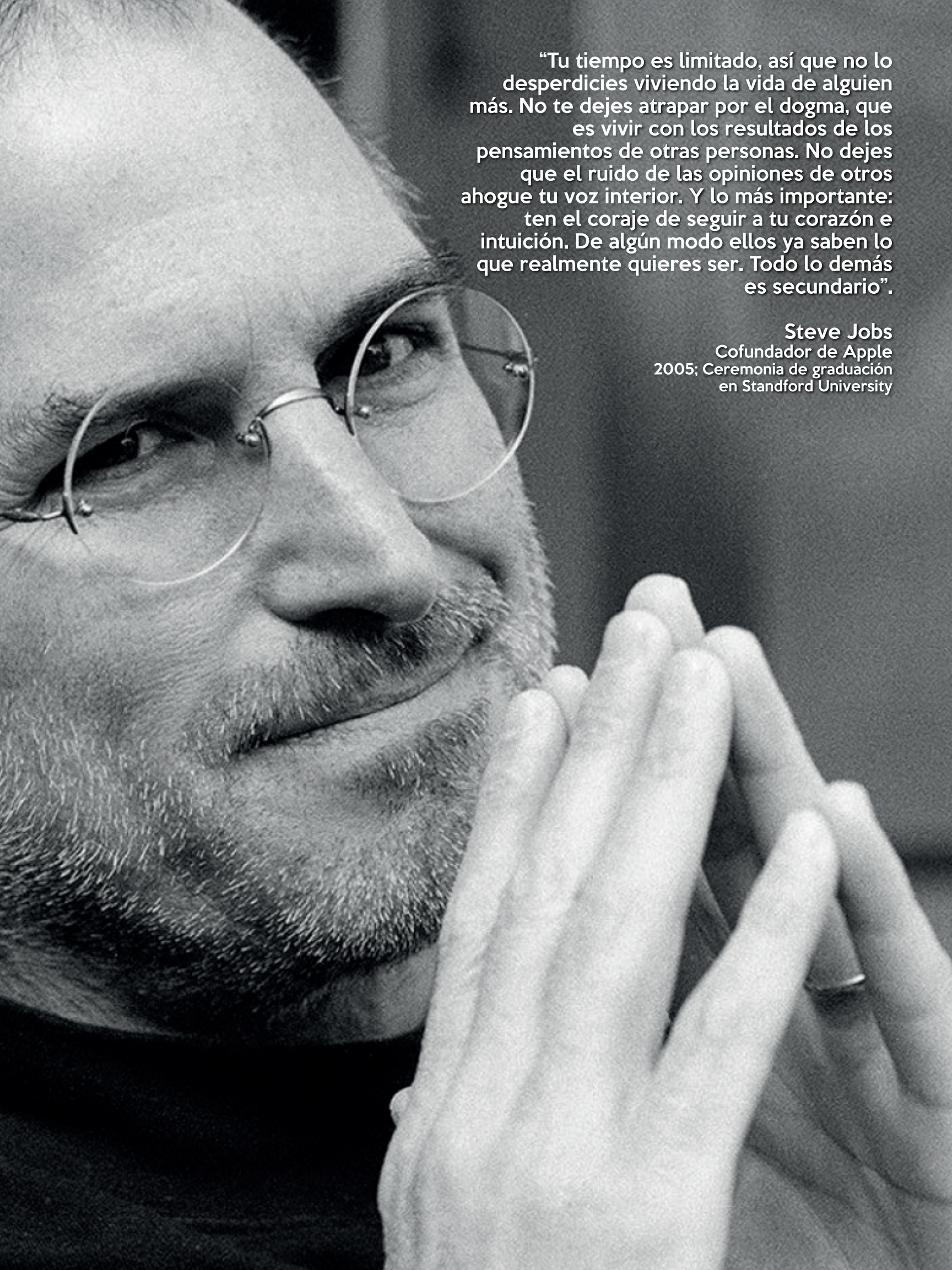
“...lo mejor es que mi familia está aprendiendo a desarrollar una cultura emprendedora en los negocios, sobre todo a mis hijos le estoy heredando un espíritu emprendedor...”

A lo largo de esta experiencia, hemos enfrentado varios obstáculos. Uno de ellos fue al comienzo cuando no se tiene experiencia ni clientela, además de no contar con los recursos necesarios para surtir muy bien el negocio. Por experiencia, si algún joven quiere emprender, el mensaje que yo le doy es que no se queden dónde están, que en la vida hay que dar un paso adelante y no tener miedo a los obstáculos. En primer lugar hay que perder el temor y el miedo a emprender.



"El indio a quien se le cree indolente y perezoso, es activo, capaz de los trabajos más duros. Sus brazos son los que rompen las montañas y pulverizan peñas para que saquen el oro y la plata que exporta el comercio; sus manos son las que han hecho esos millones que suponen cantidad de trabajo."

José Cecilio del Valle

A black and white close-up portrait of Steve Jobs. He is wearing his signature round glasses and has a slight smile. His hands are clasped together in front of his face, with his fingers interlaced. The background is dark and out of focus.

“Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdicias viviendo la vida de alguien más. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir con los resultados de los pensamientos de otras personas. No dejes que el ruido de las opiniones de otros ahogue tu voz interior. Y lo más importante: ten el coraje de seguir a tu corazón e intuición. De algún modo ellos ya saben lo que realmente quieres ser. Todo lo demás es secundario”.

Steve Jobs
Cofundador de Apple
2005; Ceremonia de graduación
en Stanford University

Estructura organizativa del CENET

Siglas, Acrónimos y Abreviaturas

UDI: Unidad de Desarrollo Institucional
GESCON: Gestión del Conocimiento
FAT: Formación y Aseoría Técnica
PACS: Programa de Apoyo a la Productividad Competitividad y Construcción de Capital Social

