

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**“DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE
APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL
MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

SOSA ARIAS, JESSICA GLORIA
SAAVEDRA, EBELIN PATRICIA
PÉREZ GIRÓN, CAROLINA BEATRIZ

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

SEPTIEMBRE 2009

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas : Lic. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario de la Facultad
de Ciencias Económicas : Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Coordinador del Seminario
de Graduación : Lic. Rafael Arístides Campos

Docente Director : Lic. Mario Adalberto Machón Escoto

Docente Observador : MAE. Francisco Antonio Quintanilla

Septiembre 2009

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos son para mi **PADRE DIOS TODO PODEROSO**, por darme la vida, y construir un plan perfecto para mi, convirtiéndose en el ser que guía cada paso que doy, dándome sabiduría, perseverancia y la fortaleza necesaria para lograr este gran sueño, **A MI INIGUALABLE E IRREMPLAZABLE MADRE Concepción Arias**, fuente de mi inspiración, por su entrega, sacrificio, amor, apoyo incondicional, mi modelo a seguir; **A MIS HERMANOS Johanna y José** por su cariño, ayuda y comprensión, **A MI ABUELITA Gloria**, por apoyarme, aconsejarme, darme su ejemplo, quién no presencié mi triunfo en la tierra, por convertirse en mi ángel protector desde el cielo, **A MIS ABUELITAS Julia y Lencha**, por todos sus cuidados, amor, oraciones y bendiciones, **A MIS FAMILIARES Y AMIGOS/AS**, quienes siempre me apoyan cuando más lo necesito, forman parte de mi triunfo, los llevo en mi corazón **A TODAS LAS PERSONAS**, que de manera directa o indirecta colaboraron para que yo culminara mi carrera, **A MIS AMIGAS Y COMPAÑERAS, Ebelin y Carolina**, porque con su aporte, empeño cariño, y comprensión, logramos alcanzar esta meta juntas; las quiero mucho.

JESSICA GLORIA SOSA ARIAS.

Agradezco infinitamente a **DIOSITO** quien como padre y amigo derramó muchas bendiciones en mi, regalándome voluntad, paciencia sabiduría y las fuerzas necesarias que contribuyeron a culminar mi carrera, **A MI MAMÁ, Juana Ermelinda Girón**, quien con su amor y apoyo incondicional estuvo siempre presente en todo momento, y sus esfuerzos han sido reflejados en mi sueño, **A MIS ABUELOS** quienes representan un pilar muy fuerte en mi vida, por motivarme cuando más lo necesité, **A MI TIA Nicolasa**, por ser parte de mi triunfo a través de sus oraciones y consejos, **A MIS HERMANOS Marvin y Erick** por los ánimos recibidos, **A WILLIAM MENJÍVAR**, quién forma parte importante en mi vida porque con su amor, paciencia, comprensión y apoyo, me ayudó a tener un espíritu de valentía, para vencer los obstáculos que me impedían lograr mi meta, **A MIS COMPAÑERAS DE TESIS Y AMIGAS, Jessica Sosa y Ebelin Saavedra**, por su apoyo y amistad ya que juntas logramos nuestro sueño, el que hemos reflejado en este trabajo que con tanto esfuerzo, orgullo y dedicación hemos culminado con éxito.

CAROLINA BEATRIZ PÉREZ.

Agradezco primeramente **A DIOS** por darme la vida, fortaleza y por permitirme llegar a esta etapa de mi vida. **A MIS PADRES Gloria Saavedra y Juan José Olmedo** por su cariño, protección, consejos y apoyo incondicional durante todo el trayecto de mi vida, **A MIS HERMANOS Y HERMANAS** por motivarme a cumplir mi sueño, a la persona que cree en la educación como medio de superación **CARLITOS TOBAR** mil gracias por su apoyo, consejos y confianza. A mis amigas y amigos que me dieron su cariño y comprensión. **A MIS COMPAÑERAS DE TESIS** Carolina y Jessica por haber culminado juntas este importante logro.

EBELIN PATRICIA SAAVEDRA.

A nuestro Asesor, **Lic. Mario Machón Escoto** por ser nuestro mentor, darnos su apoyo, consejos, sabiduría, cariño y comprensión, por creer en nosotras. Infinitas Gracias. **DIOS LO BENDIGA Y LO GUARDE SIEMPRE.**

ÍNDICE

Resumen.....	i
Introducción.....	iii

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, EMPREDEDURISMO, PLANEACION ESTRATÉGICA Y LA MICREOMPRESA EN EL SALVADOR.

A. Generalidades del Municipio de Suchitoto	1
1. Marco histórico.....	1
2. Marco territorial y poblacional	2
3. Análisis del entorno en Suchitoto.....	6
B. Generalidades del Emprendedurismo	9
1. Antecedentes del Emprendedurismo	9
2. Definiciones de Emprendedurismo	10
3. ¿Quiénes son los Emprendedores?.....	11
4. Surgimiento de los Emprendedores.....	11
5. Tipo de Emprendedores.....	12
6. Características del Emprendedor.....	12
7. Virtudes y valores del Emprendedor.....	12
8. Actitudes del Emprendedor.....	12
9. Factores que favorecen el nacimiento de un Espíritu Emprendedor	13
10. Importancia del Emprendedurismo en la Economía.....	14
11. Antecedentes del Emprendedurismo en El Salvador.....	15
12. Antecedentes del Emprendedurismo en Suchitoto.....	16
13. Programas Emprendedores.....	18
C. Generalidades sobre la Planeación Estratégica.....	24
1. Definición de Planeación	24
2. Definición de Estrategia.....	25
3. Planeación Estratégica.....	25
4. Importancia de la Planeación Estratégica.....	26
5. Etapas de la Planeación Estratégica	27

6. Diagnóstico Estratégico	31
7. Planes de Acción.....	36
8. Presupuestos.....	36
9. Programación y Coordinación de Acciones.....	37
10. Monitoreo Estratégico.....	37
D. Generalidades de la Microempresa	38
1. Antecedentes de la Microempresa.....	38
2. Definición de la Microempresa en El Salvador	39
3. Clasificación de la Microempresas.....	40
4. Importancia de las Microempresas en El Salvador.....	43
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA POBLACIÓN	
JUVENIL Y EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO,	
DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.	
A. Importancia de la Investigación.....	44
B. Objetivos	45
1. Objetivo General.....	45
2. Objetivos Específicos.....	45
C. Hipótesis de investigación.....	46
1. Hipótesis General.....	46
2. Hipótesis Especificas	46
D. Metodología de la Investigación.....	47
1. Metodología de la Investigación.....	47
2. Tipo de Investigación	47
3. Técnicas de Investigación	47
4. Instrumentos para la Recolección de Datos.....	48
E. Determinación del Universo.....	49
F. Determinación de la Muestra.....	49
G. Descripción del Diagnóstico de la Situación Actual de los Jóvenes.....	53
del Municipio de Suchitoto.	
H. Descripción del Diagnóstico de la Situación Actual de los Microempresarios	59
del Municipio de Suchitoto.	

I. Descripción del Diagnóstico de la Experiencia de Instituciones que Apoyan el Emprendedurismo en el País.....	65
J. Análisis FODA.....	79
K. Conclusiones.....	82
L. Recomendaciones	83

CAPÍTULO III: PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

A. Objetivos del Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil	84
1. Objetivo General.....	84
2. Objetivos Específicos	84
B. Filosofía Organizacional	85
1. Misión.....	85
2. Visión.....	85
3. Valores.....	85
4. Políticas.....	87
5. Organización.....	87
C. Estrategias del Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil	91
D. Planes para el Desarrollo de las Estrategias	95
1. Plan de Formación Emprendedora, Capacitación y Asesoría Técnica.....	95
2. Plan de Cooperación Interinstitucional	95
3. Plan de Gestión de Financiamiento	95
E. Programas para el Desarrollo de las Estrategias del Centro de Emprendedurismo Juvenil de Suchitoto	96
1. Programa de Desarrollo de la Formación Emprendedora en los Jóvenes	96
Capacitación y Asistencia Técnica a Microempresarios.	
2. Programa de Cooperación Interinstitucional.....	111
3. Programa de Gestión Financiera	113
F. Plan de Implementación.....	115
G. Presupuesto	117
H. Seguimiento y Control Estratégico.....	119
Bibliografía	120

Anexos

Anexo 1. Cuestionario Dirigido a los Jóvenes del Municipio de Suchitoto.

Anexo 2. Entrevista Dirigida a los Microempresarios del Municipio de Suchitoto.

Anexo 3: Entrevista Dirigida a los Representantes de Organizaciones que Apoyan
Iniciativas Emprendedoras.

Anexo 4: Manual de Descripción de Puestos del Centro de Emprendedurismo Juvenil.

Anexo 5: Cuestionario para Realizar el Diagnóstico Emprendedor.

Anexo 6: Ejes de Capacitación para los Microempresarios del Municipio de Suchitoto.

Anexo 7: Modelo de Convenio de Cooperación Interinstitucional.

RESUMEN

En El Salvador, el emprendedurismo se ha impulsado en los últimos años, como una herramienta que permite estimular el logro de los ideales en los jóvenes, fomentando el autoempleo a través de la apertura de espacios para que puedan ser productivos y así obtener mejores ingresos, contribuyendo a su vez con el desarrollo económico del país.

Por lo tanto el trabajo de investigación está enfocado en la elaboración de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil como eje de apoyo para el Fortalecimiento del Sector Microempresarial del municipio de Suchitoto, dentro del cual se presenta su propuesta orientada a la creación de un Centro Emprendedor que permita impulsar a los jóvenes con el deseo de plasmar sus ideas mediante la creación de sus propios negocios que ayuden a dinamizar la economía local aprovechando los abundantes recursos con los que cuenta el municipio.

En la primera parte se describe un marco teórico de referencia que proporciona los elementos conceptuales necesarios para comprender la investigación

A continuación para el diagnóstico se utilizó el método científico, proceso sistemático que permite abordar el problema, recopilando, analizando y aplicando dicha información. A la vez se hace uso de las técnicas de investigación como la observación directa, la entrevista y la encuesta, todo lo anterior permitió obtener información relevante y oportuna de los jóvenes que habitan en el municipio de Suchitoto, donde se conoció su percepción acerca del emprendedurismo, las necesidades para concretar sus ideas de negocios, además se utilizó la entrevista personal, dirigida a jóvenes caracterizados por ser líderes microempresariales en la localidad que han logrado establecer sus empresas. Otra dirigida a las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales dedicadas a apoyar y asesorar iniciativas emprendedoras en el país como Redes, Cempregro UES, Emprende UCA, Centro Emprendedor de la UES, SIFE, y la encuesta aplicada a través de un cuestionario a los jóvenes del municipio de Suchitoto, que oscilan entre las edades de 18 a 35 años, se realizó con la finalidad de identificar ideas de negocios, que se puedan desarrollar y tengan potencial de éxito.

De igual manera se presenta una propuesta encaminada a la creación de un Centro de Emprendedurismo Juvenil en que dé respuesta a las buenas ideas y al fortalecimiento de las actividades de los microempresarios, para todo ello se basa en tres estrategias: la primera describe la formación emprendedora para los jóvenes y la asesoría técnica a los microempresarios para su fortalecimiento, la segunda en crear alianzas estratégicas de cooperación mutua entre instituciones nacionales y extranjeras para obtener apoyo que permita la durabilidad de los proyectos microempresariales en el municipio y la última en gestionar apoyo financiero para la operatividad del centro, además de la búsqueda de financiamiento para proyectos emprendedores y microempresas del municipio. Así mismo en la propuesta se define el presupuesto para su puesta en marcha, un plan de implementación detallando estrategias, programas, acciones y los responsables de cada una de ellas, las fechas en que serán ejecutadas, para comparar si se está cumpliendo con lo programado. Para concluir con el seguimiento y control estratégico.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el emprendedurismo es una de las alternativas para fomentar el autoempleo y mejorar las condiciones de vida en los países desarrollados y subdesarrollados ya que contribuye al crecimiento económico en la medida que estimula el surgimiento de nuevas empresas; además posibilita a que las personas tengan una manera distinta de desenvolverse en la sociedad que ayude a potenciar la innovación y la mejora continua.

Diferentes organismos internacionales y autores han reconocido la importancia de los emprendedores a la hora de considerar el desarrollo económico en los distintos países.

El presente trabajo de investigación denominado: **“DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.”** Pretende servir de apoyo para impulsar las iniciativas de negocios de los jóvenes, creando empleo y a su vez integrándolos a la vida productiva de la localidad.

Por tanto el documento está distribuido de la siguiente manera:

Capítulo I.

Contiene el marco teórico, en el que se detallan las Generalidades del municipio de Suchitoto, los conceptos básicos sobre el Emprendedurismo, Planeación Estratégica, y el Sector Microempresarial, con el fin que sirvan de guía para la comprensión del tema en estudio.

Capítulo II.

Este capítulo, contiene el diagnóstico de la situación actual de la población juvenil y el sector microempresarial del municipio de Suchitoto, en el cual se denota la metodología que se utilizó para la investigación, los instrumentos de recolección de datos, la determinación del universo y la muestra, el análisis de la información recopilada, permitiendo la elaboración del FODA para establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Capítulo III.

Presenta la Propuesta de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del sector microempresarial del municipio de Suchitoto, presentado a través de la creación de un Centro de Emprendedurismo Juvenil, determinando su filosofía, estrategias, planes y programas que impulsen a los jóvenes a emprender su propio negocio y a fortalecer los ya existentes contribuyendo en parte al desarrollo de la localidad.

Para concluir con la bibliografía utilizada que sirvió de base para realizar la investigación, además de los anexos respectivos a los que hace referencia dentro del documento.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

A. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO

1. MARCO HISTÓRICO¹

Suchitoto, que en lengua Náhuatl significa "Lugar de Pájaro y Flor", en el siglo XIX fue una importante ciudad añilera y agrícola, las principales ocupaciones de los suchitotenses en 1858. Entre los hombres las ocupaciones más comunes eran de labradores (1,803), los domésticos (154), los tejedores (101), los comerciantes (84), los sastres (84), los carpinteros (80), y los músicos (53), para esa época, además habían en la ciudad 6 médicos, 4 abogados, 6 eclesiásticos, 3 escribanos, 4 pintores y 1 escultor.

En las mujeres las ocupaciones más comunes eran las de molenderas (3,797), las costureras (868), las domésticas (339), las cigarreras (304), las lavanderas (275), las planchadoras (253), las hilanderas (240), las cocineras (192), las vivanderas (148), las sombrereras (144).

El 12 de noviembre de 1861 por Decreto Ejecutivo emitido en la administración del Capitán General Gerardo Barrios, Suchitoto dejó de ser la cabecera del Departamento de Cuscatlán y la Ciudad de Cojutepeque ocupó ese lugar.

El 15 de Julio de 1948 Suchitoto recibe el título de Ciudad, por presentar niveles de crecimiento poblacional y desarrollo en la producción de añil.

En la década de los 80's Suchitoto fue un centro de formación y concentración de la guerrilla durante el marco de la guerra civil, convirtiéndose en una zona muy conflictiva, en donde se perdieron muchas vidas, y se destruyeron hospitales, casas, etc.

En 1997 Suchitoto recibe el título de Capital Cultural de El Salvador, debido a sus principales rasgos coloniales y por la conservación de su infraestructura, cultura y tradiciones propias.

¹ <http://www.suchitoto-el-salvador.com/historia.htm>

2. MARCO TERRITORIAL Y POBLACIONAL

Suchitoto está ubicado al nororiente de San Salvador, es uno de los 16 municipios que pertenece al Departamento de Cuscatlán, su extensión territorial es de 329.2 km², su altitud sobre el nivel del mar es de 388 metros, aproximadamente con una población de **24,186²** de la cual, 7,654 pertenecen a la zona urbana y 17,132 son de la zona rural, siendo Suchitoto el tercer municipio con mayor población del departamento de Cuscatlán, la zona rural está conformada por 27 cantones y 77 comunidades y el conjunto histórico está conformado por 6 barrios y 3 colonias como se muestra en las siguientes tablas.

Tabla 1: Composición de la Zona Rural del Municipio de Suchitoto.

ZONA 1: COLIMA		
	Cantones	Comunidad
1	COLIMA	Colima
		Patricia Puertas
2	DELICIAS	La Caja
		El Milagro
3	SAN CRISTOBAL	San Cristóbal

ZONA 2: SAN FRANCISCO		
	Cantones	Comunidad
4	SAN LUCAS	San Francisco
		Coyote
		El Trapiche
		Chaguitón
		Papayan
5	BUENA VISTA	Buena Vista
		Apolinario Serrano
		El Líbano

² Cuadro:3 Población por área de residencia, sexo, índice de masculinidad y porcentaje urbano, según departamento y municipio, Censo de Población y Vivienda 2007.

ZONA 3: LA MORA		
	Cantones	Comunidad
6	HACIENDITA	Haciendita I
		Haciendita II
		Asunción
		Las guaras
		Santa Eduvigues
7	CONSOLACIÓN	Nueva Consolación
8	EL ZAPOTE	Mazatepeque
		Sitio Zapotal
		La Mora
		Los Almendros
		Santa Fe
		Nuevo Renacer
	DELICIAS	La Pita
		Las Delicias
9	MIRANDILLA	

ZONA 4: EL BARIO		
	Cantones	Comunidad
10	DELICIAS	Laura López
	COROZAL	Corozal
11	PLATANAR	El Barío
		Sitio Cenícero
		San Antonio
		Puertas de San Antonio
		Valle Verde
		Zacamil I
		Zacamil II
		Cereto
		Nuevo Valle Verde
		Celina Ramos

ZONA 5: MILINGO		
	Cantones	Comunidad
12	CAULOTE	Caulote
13	MILINGO	Milingo
		El Copinol
14	ESTANZUELAS	Estanzuelas
15	PALO GRANDE	Palo Grande
16	ROBLE	El Roble
17	AGUACAYO	Aguacayo

ZONA 6: LA BERMUDA		
	Cantones	Caseríos
18	BERMUDA	La Bermuda
		Las Américas
		San Rafael
		Papaturro
		Primavera
		El Milagro
		El Morro
19	TENANGO	Tenango
20	EL MOLINO	La Esperanza

ZONA 7: MONTEPEQUE				
	Cantones	Comunidad		
21	ICHANQUESO	Ichanqueso		
		Aceituno		
22	MONTEPEQUE	Manuel Hungo		
		Santa Anita		
		Monseñor Romero		
		El Franco-Nuevo		
		El Nancito		
		Haciendita Montepeque		
		Alegría		
		Huerta Enana		
		Sitio Nuevo		
		Altos de Montepeque		
		23	PALACIOS	Palacios

ZONA 8: COPAPAYO		
	Cantones	Comunidad
24	COPAPAYO	Copapayo
25	PEPEIHSTENANGO	Pepehistenango
26	CAULOTE	Agua Caliente
27	GUADALUPE	

Tabla 2: Barrios y Colonias del Conjunto Histórico o Zona Urbana de Suchitoto.

ZONA DEL CONJUNTO HISTORICO	
	Barrios o Colonias
1	Barrio La Cruz
2	Barrio El Calvario
3	Barrio El Centro
4	Barrio Santa Lucía
5	Barrio San José
6	Barrio Concepción
7	Colonia Nuevo Suchitoto Primera Etapa
8	Colonia Nuevo Suchitoto Segunda Etapa
9	Colonia Las Brisas
10	Colonia Nuevo San Juan
11	Comunidad el Ojushte
12	Comunidad Nueva Esperanza

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO

Según el Certamen del Municipio Turístico de El Salvador efectuado en el año 2008 por el Ministerio de Turismo, Suchitoto obtuvo el segundo lugar del municipio turístico del país.

Sus principales actividades económicas son el turismo, la pesca artesanal, la agricultura, la ganadería, la producción de caña de azúcar, también la economía local es respaldada fuertemente por las remesas familiares.

Suchitoto³ tiene un plan de ordenamiento territorial, un plan de turismo y conservación y restauración de la ciudad, y un plan de manejo integral de los desechos sólidos y líquidos (planta de tratamiento de aguas negras).

³ <http://www.suchitoto-el-salvador.com/municipio.htm>

3.1 ENTORNO ECONÓMICO

Suchitoto, ha sido históricamente agrícola, esto debido a la extensión territorial que tiene el municipio, asimismo más de la mitad de la población pertenece al área rural lo cual permite que su principal actividad económica sea la producción de granos básicos, caña de azúcar así como la ganadería, crianza de cerdos y aves.

En la actualidad el área rural también ofrece servicios de ecoturismo generando ingresos a los habitantes locales, a través de tours en lugares como el Cerro de Guazapa, Cascadas, Lago Suchitlán, Ruinas Precolombinas, Bosque de Cinquera.

El Turismo⁴ se ha convertido en un fuerte pilar para el sostenimiento económico de Suchitoto ya que en la ciudad se encuentra una variedad de hoteles, hostales, restaurantes, bares, escuela de español para extranjeros, venta de artesanías, lo que genera empleos permanentes y temporales a las personas de la localidad, el comercio es otro de los que ofrece ingresos a los pobladores del lugar.

En Suchitoto se encuentra una Caja de Crédito, una Cooperativa de ahorro y crédito y próximamente un Banco que son entidades importantes para que los habitantes puedan acceder a los servicios financieros que fomente el consumo o inversión.

Cabe mencionar que las remesas familiares se han convertido en la zona urbana y rural en un componente clave para el sostenimiento de la economía familiar.

Las personas que no obtienen ingresos o tiene un empleo estable, viajan a la ciudad a trabajar en maquilas, empresa privadas y con el gobierno central.

Según el Mapa de Pobreza del Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL), el 36.81% de los jóvenes de Suchitoto de 19 a 25 años no estudian, no trabajan y no buscan trabajo, ocasionando una tasa de desempleo del 10.64%, este fenómeno se debe a que muchos jóvenes son dependientes de las remesas familiares lo cual no incentiva a que busquen una actividad

⁴ <http://www.suchitoto-el-salvador.com/atracciones.htm>

productiva como buscar un trabajo o aprender un oficio para subsistir o crear su propia fuente de ingresos, agravándose esto por la falta de una educación formal, ya que en El Salvador la educación y el empleo han sido, y siguen siendo para la mayoría de las personas, los dos principales mecanismos de inclusión social.

3.2 ENTORNO SOCIAL Y POLÍTICO

Después de los Acuerdos de Paz, firmados el 16 de enero de 1992, la Municipalidad de Suchitoto ha sido gobernada por el Partido Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) que ha implementado acciones en el marco de la reconstrucción; ya que fue un municipio muy destruido por la guerra civil y las principales acciones han sido realizadas en infraestructura social básica, cobertura educativa básica 95%, cobertura luz eléctrica 95%, cobertura agua potable 90%. En cuanto a la administración del agua del municipio la alcaldía creó una Empresa Municipal Administradora (EMASA) que es la encargada del abastecimiento y cobro del agua de la zona urbana de Suchitoto, ya que en la zona rural existen asociaciones comunales de agua que juegan el rol de abastecer a la comunidad del vital líquido.⁵

La zona rural está organizada por Asociaciones de Desarrollo Comunal que se denominan ADESCO que son las encargadas de establecer relaciones con la Alcaldía Municipal para que esta ejecute proyectos que ayuden a las necesidades propias de cada lugar.

También dicha zona esta apoyada fuertemente por Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S) que trabajan por la reconstrucción y desarrollo.

En cuanto a la educación en el municipio, además de los centros escolares existen cinco centros educativos que ofrecen el nivel de bachillerato y se gradúan un promedio de 200 estudiantes anuales. Para estos jóvenes bachilleres, hay muy pocas oportunidades para encontrar trabajo. Como consecuencia muchos optan a emigrar a los Estados Unidos en la espera de un futuro mejor. Su mejor opción es continuar sus estudios en El Salvador. En las últimas promociones de

⁵ <http://www.suchitoto-el-salvador.com/municipio.htm>

bachilleres cerca de 40 jóvenes ingresan en instituciones de educación superior. La mayoría de ellos son graduados del INSU, Instituto Nacional "Suchitoto" uno de los mejores 10 institutos de más de 450 bachilleratos públicos en El Salvador.

En el municipio existe una delegación de la Policía Nacional Civil (PNC), el Hospital Nacional de Suchitoto, Los Centros Escolares, La Iglesia Santa Lucia, un Juzgado que brindan los servicios a la población en general.⁶

Según el mapa de pobreza del año 2005, la tasa de extrema pobreza de los hogares de Suchitoto es el 28.70%, lo que ocasiona que la población no pueda desarrollarse plenamente, en aspectos de educación, salud, vivienda y alimentación.

B. GENERALIDADES EMPRENDEDURISMO

1. ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO.

Desde el siglo XX, algunos investigadores intentaban explicarse el fenómeno de la creación de empresas y cómo influía en el desarrollo económico. Históricamente se pueden apreciar teorías con tendencias económicas y otras no económicas. Las tendencias económicas dan énfasis en aspectos monetarios, que intentan explicar el fenómeno mediante grandes agregados como valor de ingresos económicos esperados contra un nivel de ingreso actual, fase económica del país, etc.

En los tiempos modernos ha tomado apogeo una visión más integral que brinda el enfoque conductual. Este enfoque parte de la premisa que la creación de empresas es algo multivariable y se haya enmarcado en el contexto socioeconómico de un país. Después se encuentran los propulsores de la visión de redes como soporte a la creación de empresas en una economía,

⁶ <http://www.suchitoto-edu.com/Spanish/indexspn.htm>

surgido de algunos casos como los distritos industriales italianos y polos de desarrollo de empresas de alta tecnología en los Estados Unidos.⁷

2. DEFINICIONES DE EMPRENDEDURISMO:

Es la capacidad de las personas para crear nuevas empresas u organizaciones económicas y sociales.

El Emprendedurismo, muchas veces desde la niñez muestra determinados rasgos de comportamiento. Conforme crecemos estos rasgos actitudinales se fortalecen o se debilitan, dependiendo de cómo los aprovechamos en las actividades que realizamos.

Todas las personas, sin excepción, tienen un potencial emprendedor dentro de cada uno, la limitante es que no siempre, sobre todo en la juventud, se está conciente que puede ser útil y, mucho menos, qué tan débil o fuerte se tiene.

La gran oportunidad para que este potencial despierte es cuando algo interesa y se convierte en un objetivo importante. Si aún así no despierta, se presenta el caso de personas que llegan adultas sin alcanzar un nivel de efectividad que les permita concretar sus objetivos, quedándole éstos al nivel de sueños.

Si se aprovechan en forma decidida las características emprendedoras y se fortalecen cotidianamente, éstas evolucionan y se denominan capacidades emprendedoras y pueden ser utilizadas siempre que se necesiten, por medio de esta práctica continua se llega al punto de aplicarlas inconscientemente en todo lo que se hace, lo que se conoce como Competencias Emprendedoras.

⁷ Leiva Bonilla, Juan Carlos (2000) "Un Sistema Universitario de Apoyo al Espíritu Emprendedor: La Experiencia del Instituto Tecnológico de Costa Rica" Instituto Tecnológico de Costa Rica

UN EMPRENDEDOR: Es aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.

Sin embargo, es importante señalar algunas otras definiciones específicas que han generado en torno a la cultura emprendedora, las siguientes fueron citadas por Sérvulo Anzola⁸:

Definición económica de emprendedor: Realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.

Definición pragmática de emprendedor: Es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño. En este concepto estará enfocada la investigación profundizándose en el desarrollo de la misma.

Definición operativa de emprendedor: Aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.

Definición general de emprendedor: El que hace que las cosas sucedan.

3. ¿QUIÉNES SON LOS EMPRENDEDORES?

- Los protagonistas del crecimiento económico: detectan oportunidades en el mercado, funda empresas y generan empleos.
- Los creadores de ONG'S orientados a atender problemas sociales.
- Los innovadores que transforman nuevos productos / ideas en negocios.
- Los trabajadores comprometidos con el aprendizaje continuo.

4. SURGIMIENTO DE LOS EMPRENDEDORES

¿El espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar? Se puede advertir que hay personas que empiezan emprendimientos por necesidad, porque tienen la obligación de generar ingresos económicos que les permitan sustentar a sus familias. Pero hay

⁸ Sérvulo Anzola: Director de la Dirección de Liderazgo Emprendedor de la División de Desarrollo Empresarial del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México.

otros que han realizado sus estudios y que emplean energía y esfuerzo en aplicar lo que han aprendido en la vida real. Mas allá de las circunstancias que den lugar al surgimiento de emprender será el camino que transite el que lo validará como emprendedor.

5. TIPOS O FORMAS DE EMPREDEDURISMO

- **Intrapreneur:** Este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización.
- **Entrepreneur:** Es el que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento. No hay que olvidar que dentro de cada empresa que arranca está el emprendedor que lo hizo posible, pudiendo ser éste un: *emprendedor económico, social, tecnológico, altruista, político.*

6. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Los emprendedores no son iguales, no obstante se puede mencionar algunas características esenciales que los emprendedores deben tener para alcanzar sus objetivos: *Valores, virtudes y actitudes.*

7. VIRTUDES Y VALORES DEL EMPRENDEDOR

- Honestidad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Amistad
- Excelencia

8. ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

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

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

9. FACTORES QUE FAVORECEN AL NACIMIENTO DE UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR.

- **La Libertad:** La actitud de todo emprendedor implica comenzar, investigar, arriesgarse, sin embargo, esto sólo es posible en un ambiente de libertad da la oportunidad de no colocar límite alguno a las ideas y darle paso a la creatividad, así realmente se puede aprovechar las oportunidades.
- **La Educación:** Tiene sin duda alguna, una gran influencia sobre la formación de un perfil emprendedor, ya que permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.
- **El Entorno:** El medio en el que se desenvuelve un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que es ahí donde se desarrolla el emprendedor. En muchos lugares un emprendedor es promovido como un líder y como una fuerza positiva en la sociedad, no obstante, existen lugares donde el emprendedor enfrenta un horizonte totalmente diferente, es más bien coartado.

El tiempo y el esfuerzo que establezcan los emprendedores conseguirán cambiar la percepción de la sociedad con relación al valor que involucra la actividad emprendedora.

- **El Escenario Institucional:** Es primordial, ya que beneficiará el surgimiento del espíritu emprendedor, debido a que regula las actividades económicas y sociales. Para ello es indispensable un escenario sólido que logre proyectar un futuro con reglas claras establecidas, además de generar un acceso a la información, ya que esta es fundamental en la toma de decisiones.

Se puede resumir que los factores imprescindibles para el nacimiento del espíritu emprendedor son: *la libertad, la formación y educación, el entorno y un fortalecido escenario institucional.*

10. IMPORTANCIA DEL EMPRENDEDURISMO EN LA ECONOMÍA

El Emprendedurismo contribuye al crecimiento económico en la medida que:

- 1) Estimula el surgimiento de nuevas empresas y empleos.
- 2) Posibilita a las personas una manera distinta de desenvolverse en la sociedad que ayuda a potenciar innovación y la mejora continua.

Es por eso, en muchos países hay un interés creciente sobre la necesidad de promover el emprendedurismo a través de la educación, especialmente en los jóvenes.

11. ANTECEDENTES DE EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR.

En El Salvador las políticas gubernamentales estaban orientadas a crear las condiciones necesarias para asegurar la competitividad de los grandes empresarios y los fondos destinados a Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) administrados por el Instituto Salvadoreño para la Formación Profesional (INSAFORP) orientaban la mayoría de sus recursos para apoyar los SDE de las grandes empresas. Más recientemente el Gobierno a través de los programas administrados por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)⁹ y el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) han reorientado la visión para el desarrollo de las empresas, ya que ahora prestan gran interés al desarrollo de la competitividad de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) bajo la creencia que son los factores fundamentales del desarrollo del país, ya que generan empleos e ingresos directos a muchas personas y en especial a los jóvenes del país.

En el país se han creado otras instituciones que brindan oportunidades, fomentan la innovación y cultivan un hábito emprendedor en las personas, para ello se han unido diversos organismos internacionales de cooperación como la Unión Europea que brindó buena parte del financiamiento para el desarrollo del Programa Nacional de Emprendedores, el cual realizó: Seminarios, Conferencias, Talleres de Elaboración de Planes de Negocio, Concursos de Planes de Negocios entre los Jóvenes Emprendedores. Estas entidades buscaban apoyar a la micro y pequeña empresa en el país, favoreciendo la formación y creación de nuevas empresas, que directamente generan empleos locales, dando como resultado la creación de más riqueza a la economía y la sociedad en general.

También, existen otras instituciones en El Salvador que se encuentran involucradas en el apoyo para la Formación Emprendedora Juvenil en el país¹⁰:

⁹ Carlos Briones, Desafíos para el Futuro: El Desarrollo de los Mercados de Servicios Empresariales para la MIPYME, Colección Emprendedor, El Salvador 2004.

¹⁰ Lineamientos estratégicos de políticas y programas de "Fomento del Empleo Juvenil" 2005, Realizado por IUDOP-UCA.

- El Ministerio de Educación (MINED), evalúa y planifica, a través de acciones estratégicas, la necesidad de desarrollar una cultura emprendedora en el país.
- El Ministerio de Economía (MINEC), se involucra de forma específica en el acompañamiento de este proceso, de forma que pueda capitalizar estas iniciativas como parte del desarrollo de las economías locales y nacionales. En conjunto con el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), crea programas de financiamiento a jóvenes emprendedores.
- El Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) desarrolla una **programación** para jóvenes empresarios que requieran capacitación avanzada en áreas técnicas importantes para el mejor desempeño para las empresas.

El Gobierno Central y los Gobiernos Locales deben impulsar un concepto dinámico del emprendedurismo juvenil, estimulando tanto iniciativas individuales como redes de apoyo que involucran tanto el sector empresarial (PYMES), empresarios con responsabilidad social, asociaciones y gremiales empresariales, prestadores de servicios empresariales (financieros y no financieros), como el sector público y organizaciones juveniles.

12. ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO EN SUCHITOTO.

En Suchitoto, la Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES), con su proyecto "Redes Transnacionales de Coordinación y Cooperación para lograr la Convivencia Armónica de Comunidades y Jóvenes en el Desarrollo Local y Comunitario en El Salvador", mediante el apoyo financiero de la Fundación Interamericana, IAF (por sus siglas en inglés), apoya la creación de microempresas juveniles como es el caso del Club Empresarial El Sitio Zapotal que ha sido uno de los beneficiarios a través de créditos con bajos intereses y asesoría empresarial para apoyar su proyecto piloto del montaje de un "Cafetín Eco Turístico", favoreciendo directamente alrededor de 20 jóvenes, que con apoyo de otros actores locales contribuyen al desarrollo económico de su comunidad.¹¹

¹¹ <http://www.redes.org/leer.php/7390493>, <http://www.redes.org/leer.php/8290430>.

Así mismo el proyecto continúa apoyando a los clubes de jóvenes micro empresarios a través de capacitaciones en la preparación teórica y de campo, para el mejor manejo de sus proyectos.

Un joven de la comunidad el Sitio Zapotal, también ha sido fortalecido en su formación de líder de la comunidad al ser apoyado para participar en los cursos de formación de Tours Operadores enfocado a la especialización en primeros auxilios.

Por otra parte jóvenes emprendedores/as de la comunidad San José Palo Grande del municipio de Suchitoto, han sido fortalecidos al recibir apoyo financiero de Salvadoreños residentes en Edmonton Canadá, con lo cual se les facilitó la construcción de un local propio y la adquisición de mobiliario y equipo para su panadería.

También en Suchitoto, existe una Asociación de Jóvenes de Suchitoto, que fue apoyada por personas de la localidad y salvadoreños en el exterior, para la creación de una Escuela de Español de Extranjeros, en la cual jóvenes emplean a otros jóvenes directamente, e indirectamente generan ingresos a las otras familias y negocios del lugar, ya que el turista exige alimentación, alojamiento y recreación.

Esta empresa juvenil es creada bajo el concepto de responsabilidad porque un porcentaje de las ganancias está destinado a otorgar becas a otros jóvenes para que puedan continuar sus estudios superiores.

Sin embargo, no es completo el apoyo que han recibido los jóvenes para convertir sus ideas en empresas que generen ingresos que sirvan para el sostenimiento económico familiar y del municipio. Por lo que es necesario la creación de una estrategia que impulse el emprendedurismo juvenil en el municipio.

3. PROGRAMAS EMPRENDEDORES.

13.1 DEFINICIÓN DE PROGRAMA:

Según Stoner (1996), “es un plan de un solo uso que abarca un conjunto grande de actividades de la organización y especifica los pasos principales, su orden y oportunidad, así como la única responsable para cada paso”. En otras palabras un programa es aquel plan que tiene un solo objetivo, con diferentes actividades y los recursos involucrados en cada una de ellas, así como los pasos sistemáticos para su realización.

13 DEFINICIÓN DE PROGRAMA EMPRENDEDOR:

No existen definiciones fehacientes sobre programa emprendedor. Sin embargo, se puede afirmar que un programa emprendedor es aquel plan creado con la finalidad de integrar a diferentes actores para la consecución de actividades orientadas a fomentar la cultura emprendedora; diseño, desarrollo e implementación de planes de negocio y el seguimiento para la sostenibilidad de tales esfuerzos con el objetivo de crear nuevas empresas como alternativa a las necesidades de empleo en un lugar específico.

13.3 ELEMENTOS DEL PROGRAMA EMPRENDEDOR

Para comprender los elementos que componen el Programa Emprendedor, debe realizarse una pequeña división. Primeramente se tienen los “Elementos de la Estructura del Programa” y por último los “Elementos del programa Emprendedor”, el primero se refiere a todos aquellos componentes del programa que versan con su diseño y planes tendientes a buscar su funcionalidad, el último se refiere a todos aquellos componentes que conforman las externalidades del programa organizándolos e integrándolos para lograr la sostenibilidad del mismo.

Los elementos de la Estructura del Programa Emprendedor son:

- ♦ Educación Emprendedora
- ♦ Plan para el Fomento del Arte y la Creatividad
- ♦ Plan para la Innovación
- ♦ Incubadora de Empresas y la Difusión del Programa Emprendedor.

Los Elementos del Programa Emprendedor son:

- ♦ Emprendedores
- ♦ Instituciones de Apoyo Financiero, Técnico y de Cooperación
- ♦ Programas de Fomento a la Cultura Emprendedora, Comunidades, Instituciones Educativas y la Alcaldía del Municipio.

13.4 ANTECEDENTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES, EXPERIENCIA DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN OTROS PAÍSES.

El Emprendedurismo, es uno de los factores que más ha puesto en un nivel de competitividad a muchos países, es por ello que el esfuerzo es aún más significativo, cada uno de ellos fomenta una constante innovación en las áreas productivas, calidad en la elaboración de sus productos y servicios, etc. Debido a ello, las diferentes instituciones que conforman cada país, y en especial las universidades se están preocupando mucho más por fomentar actitudes en los estudiantes que contribuyan a convertirse en emprendedores, y buscando la forma de palpar las ideas en proyectos exitosos, con ello se obtendrá un desarrollo económico y social para el país, por lo que a continuación se dan a conocer algunos programas de emprendedurismo que han ejecutado otros países.

OCRI – CENTRO DE OTTAWA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LA INNOVACIÓN.¹²

En Canadá existe el Centro de Ottawa para la Investigación y la Innovación, el cual se dedica a ayudar a los empresarios de Ottawa a tomar decisiones de cómo iniciar y crecer negocios. El centro promueve la economía de Ottawa, por medio del desarrollo de los productos y de servicios que animan al emprendedurismo y apoyan el crecimiento del negocio.

El centro ha servido de mucha ayuda para la economía de Ottawa, ya que por medio de este se han incorporado un total de 3.885 empresarios al año, por otra parte estos mismos empresarios

¹² Tesis: "Diseño de un programa emprendedor que contribuirá a la creación de empresas como alternativa para disminuir el desempleo en el municipio de San Sebastián". Página 10, UES. Año 2007.

abrieron nuevas fuentes de empleo proporcionando alrededor de 7,833 nuevos trabajos por año. Los socios de cada uno de los negocios dedican tiempo de servicio al centro, este tiempo consta de 1,000 horas anuales.

Este centro emprendedor consta con más de 37 mentores los cuales pertenecen a firmas legales y de contabilidad profesional locales y de otras firmas con conocimiento especializado, dichos mentores proporcionan asesorías a los clientes del centro.

PROGRAMA DEL DIA DEL EMPRENDEDOR REALIZADA POR LA COMISIÓN EUROPEA.¹³

Reconocer e impulsar la iniciativa emprendedora como motor de Desarrollo económico, generador de innovación y creador de empleo y cohesión social fue el objetivo que asumió la Comisión Europea en 2001, cuando impulsó la celebración del Día del Emprendedor. Después de este primer paso la Secretaría General de Industria del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la PYME, decidió, impulsar el Día del Emprendedor en la mayor parte de las Comunidades Autónomas Españolas.

En la Comunidad Valenciana a partir del 2007, se amplía el programa del Día del Emprendedor “Emprendebús”, extendiendo las acciones promocionales al resto del año. Con la colaboración de las entidades organizadoras y colaboradoras, que tienen programas de actuación centrados en los emprendedores, como brazo ejecutor de la política del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA) en este ámbito, se han desarrollado a lo largo del año sesiones informativas, formativas y de promoción para animar y apoyar a los emprendedores y facilitar la concreción de sus ideas en proyectos viables. El “Emprendebús” es una unidad móvil, cedida por Caja Madrid, la cual ha sido uno de los medios más eficientes de difundir la celebración del evento y promover la participación de los jóvenes emprendedores y empresarios.

El Día del Emprendedor ofrece innumerables oportunidades para el encuentro, el intercambio de experiencias entre emprendedores y posibles campos de cooperación, muchos de estos contactos pueden aparecer de manera espontánea a lo largo de las diferentes actividades.

¹³ <http://www.impiva.convega.com/adjuntos/revistadefinitiva4>

Es una excelente oportunidad para encontrar posibles clientes, colaboradores, proveedores, socios o inversores, el lugar idóneo para establecer contactos de calidad, sin incurrir en pérdidas de tiempo o entrevistas poco interesantes. Para poder llevar a cabo este “cara a cara” entre emprendedores, se recopilan antes y durante la jornada de los intereses de aquellos emprendedores que quieran intercambiar experiencias e información.

La organización del Día del emprendedor ha habilitado un espacio para la exposición de diferentes publicaciones y material publicitario de nuevos productos innovadores relacionados con el Emprendedurismo, en donde los verdaderos protagonistas son los emprendedores. Con los programas ejecutados, con la tematización del espacio y la realización de las actividades, se trabajaran y potenciaran las siguientes habilidades empresariales importantes para el emprendedor como:

- Innovación
- Creatividad
- Riesgo
- Toma de decisiones
- Comunicación
- Negociación
- Trabajo en equipo
- Liderazgo

13.5 PROGRAMAS QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR.

PROGRAMA NACIONAL DE EMPRENDEDORES DE EL SALVADOR.¹⁴

Es una iniciativa del Gobierno de El Salvador, a través del Ministerio de Economía- CONAMYPE, con el apoyo de la Unión Europea, que ofrece servicios integrales a todas aquellas personas que tienen el propósito de crear su propia empresa.

El objetivo de este programa es pretende fomentar el desarrollo de vocaciones, capacidades y una cultura emprendedora, que serán la base para desarrollar empresas más competitivas, innovadoras, rentables, con capacidad de generar empleos e ingresos a las familias salvadoreñas.

La estrategia de este programa es poner a disposición de los emprendedores, una plataforma de servicios integral, especializada, (institucionales y empresariales) para el desarrollo de nuevos negocios.

PROYECTO DE LA VENTANA DE JUVENTUD, EMPLEO Y MIGRACIÓN DEL PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS (PNUD)¹⁵.

La importancia de este proyecto para el país radica en la atención del empleo juvenil, doméstico, migración y emprendedurismo con soluciones integrales a la problemática en el marco de un crecimiento con calidad, presentando un abordaje innovador, tanto en lo que se refiere al desarrollo humano, derechos humanos, uso productivo de las remesas, y creación de microempresas / emprendedurismo. El programa busca intervenir sobre la problemática laboral juvenil, sus nexos con la migración y sentar bases para la implementación de una política nacional. El enfoque específico de las intervenciones se centra en la juventud pobre y en riesgo de migrar, y en las trabajadoras domésticas. Busca ampliar las capacidades y oportunidades laborales de la juventud en situación de pobreza y vulnerabilidad a través del emprendedurismo, capacitación técnica y laboral, uso de las remesas y mayor respeto a los derechos laborales. Fortalecerá las

¹⁴ <http://www.conamype.gob.sv/programas>

¹⁵ <http://www.conamype.gob.sv/programas>

capacidades nacionales, basándose en las ya instaladas y en las políticas que requieren ser potenciadas. Los efectos directos son: capacidad de generación de ingresos y empleos de jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad incrementada; condiciones más favorables para el uso productivo de remesas y el acceso a la información a potenciales emigrantes creadas; estrategia dirigida al trabajo doméstico remunerado incorporada a la estrategia de empleo juvenil.

FONDO DE ASISTENCIA TÉCNICA (FAT)¹⁶

Es una oportunidad que tienen los empresarios para recibir el apoyo técnico que les permita mejorar la administración de sus negocios y obtener mayores ventas y ganancias. Busca apoyar a los micros y pequeños empresarios con un aporte económico directo en el pago de los servicios de consultoría para la adquisición de técnicas modernas que mejoren su actividad empresarial y sus procesos productivos.

El FAT tiene tres líneas de operación:

1. FAT Individual: Es un aporte económico que el Gobierno con la Cooperación Internacional brindan a los empresarios para que este pueda comprar servicios de asistencia técnica o consultoría empresarial de forma individual.
2. FAT Colectiva: Es un aporte económico que el Gobierno brinda a un grupo de empresas, como mínimo tres, de una misma actividad económica, para que puedan comprar servicios de asistencia técnica o consultoría empresarial de modo colectivo.
3. FAT para Asociatividad Competitiva: Es un cofinanciamiento que el Gobierno brinda a un grupo de al menos 5 y máximo 12 empresas, para que puedan acceder a servicios especializados para la conformación de grupos asociativos, orientados a mejorar su competitividad empresarial.

¹⁶ <http://www.conamype.gob.sv/programas.php?tipo=ver&id=7>

CENTROS DE DESARROLLO ARTESANAL – CEDART¹⁷

Son Centros de Desarrollo Artesanales, ubicados en 4 departamentos de El Salvador. La sede para el departamento de Morazán está ubicada en el Municipio de Guatajiagua, para el departamento de Cabañas en el Municipio de Ilobasco, para el departamento de Chalatenango en el Municipio de La Palma, y para el departamento de Sonsonate en el Municipio de Nahuizalco, los cuales brindan a artesanos, productores y comercializadores, servicios de capacitación y asistencia técnica en diferentes áreas, como son: diseño, mercadeo, gestión empresarial, computación, entre otras.

C. GENERALIDADES DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Para el fortalecimiento de las empresas y desarrollo del municipio es necesario guías que permitan orientar los esfuerzos y las actividades económicas a las que éstas se dedican por lo cual es importante elaborar un plan estratégico de emprendedurismo juvenil que contribuya a fortalecer a la microempresa de dicha localidad.

Por lo tanto es necesario comprender el significado de la planeación estratégica y cada una de las partes que la componen para ser aplicados en la investigación:

1. DEFINICIÓN DE PLANEACIÓN:

Según Harold Koontz, “La planeación es la selección de misiones y objetivos de las acciones para cumplirlos y requiere de la toma de decisiones, es decir, de optar entre diferentes cursos futuros de acción”¹⁸

Para Stephen P. Robbins, “La planeación consiste en definir las metas de la organización, establecer una estrategia general para alcanzarlas y trazar planes exhaustivos para integrar y coordinar el trabajo de la organización”¹⁹.

¹⁷ <http://www.conamype.gob.sv/programas.php?tipo=ver&id=3>.

¹⁸ Koontz, Harold, Heinz Weihrich. “Administración, una perspectiva global”, 11a. Edición, Mc Graw Hill, México, 1998. Pág. 126.

¹⁹ Robbins Stephen P.; Mary Coulter, “Administración”, 8ª Edición, Pearson Edición, México, 2005.

Por lo tanto la planeación es pensar por anticipado ¿Qué hacer?, ¿Cómo hacerlo?, ¿Cuándo hacerlo?, ¿Con qué recursos se cuenta?, ¿Quién lo hará?, ¿Cómo será financiado?, entre otras.

2. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA:

Según Harold Koontz, "Es la determinación del propósito y de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa, la adopción de cursos alternativos de acción y la asignación de los recursos necesarios para su cumplimiento"²⁰.

Según Thomas S. Bateman, Estrategia "Es un patrón de acciones y asignaciones de recursos diseñados para alcanzar las metas de la organización."²¹

Es así como una estrategia se define como las acciones que se realizan para alcanzar los objetivos estratégicos, esto permitirá implementar estrategias que conlleven a fortalecer al sector microempresarial a través de un plan de emprendedurismo juvenil en un periodo de tiempo determinado.

3. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA:

Anteriormente se definieron los términos de planeación y estrategia por separado. Sin embargo es de vital importancia para la investigación, definir el concepto de planeación estratégica.

Para Thomas S, Bateman la planeación estratégica "Implica tomar decisiones acerca de las metas y estrategias de logro de largo plazo de la organización".²²

William J. Stanton establece que "Es el nivel en el que se define la misión de la compañía, impone las metas de largo alcance y formula estrategias generales para conseguirlas"²³

²⁰ Koontz, Harold, Heinz Wehrich. "Administración, una perspectiva global", 11a. Edición, Mc Graw Hill, México, 1998. Pág. 130.

²¹ Bateman, Thomas S.; Scott A. Snell. "Administración una Ventaja Competitiva", 4ª Edición, Irwin Mc. Graw Hill. México, 2001. Pág. 134.

²² Bateman, Thomas S.; Scott A. Snell. "Administración, una ventaja competitiva". 4ª .Edición, Mc Graw Hill, México, 2004, Pág. 134.

También puede definirse como la elaboración, y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones con la intención de alcanzar los objetivos y metas planteadas. Estos planes suelen ser a corto, mediano o largo Plazo.

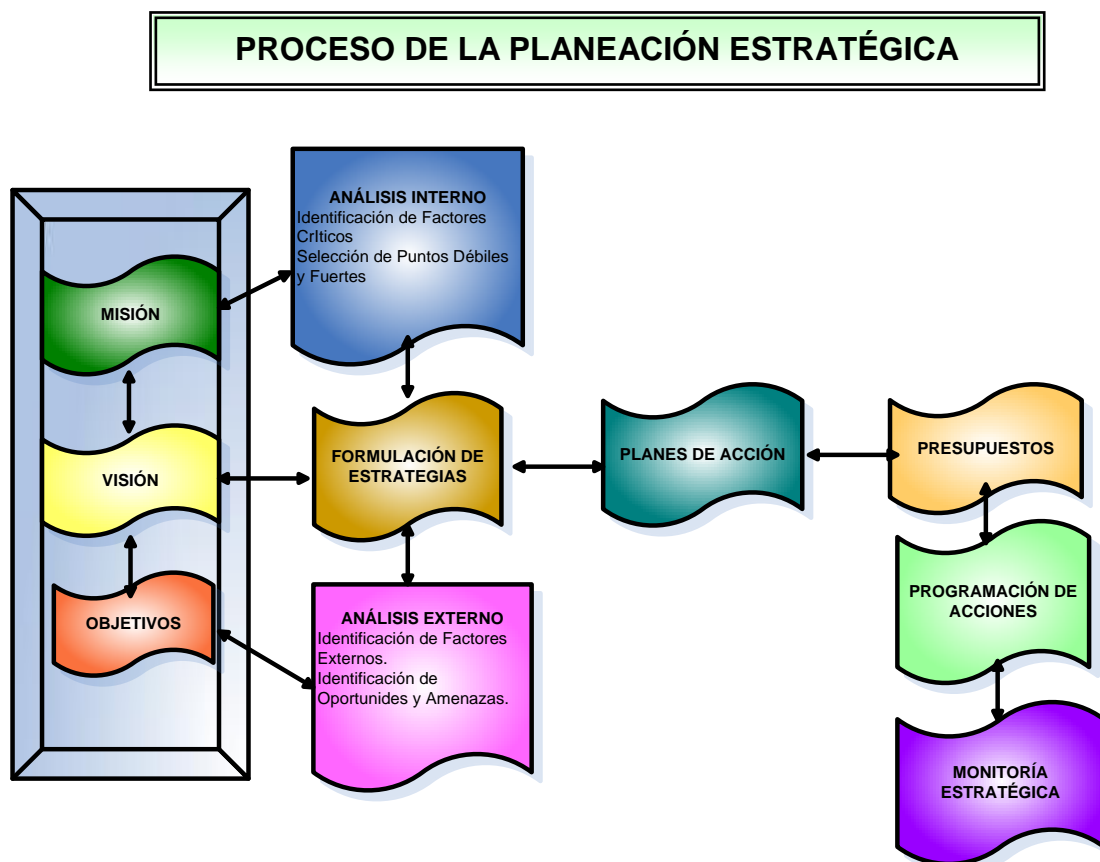
4. IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

La planificación Estratégica es una herramienta por excelencia de la gerencia en las empresas, y consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de la misión y de sus objetivos, del medio ambiente y sus presiones y de los recursos disponibles. Así, de acuerdo a lo anterior, es necesario conocer su importancia:

- Proporciona una guía para la toma de decisiones de acuerdo a los objetivos y estrategias.
- Permite seleccionar mejores alternativas sobre las medidas a tomar, en cuanto a oportunidades y peligros futuros, en vez de esperar hasta que sucedan las cosas.
- Establece metas y objetivos claros, para lograrlos durante periodos específicos con la finalidad de alcanzar el futuro planeado.
- Proporciona los elementos necesarios para llevar a cabo el control.
- Sirve a la dirección para enfocar la atención sobre asuntos relevantes, para su supervivencia.
- Reduce los niveles de incertidumbre que se puedan presentar en el futuro, más no los elimina.
- Las decisiones se basan en hechos y no en emociones.
- Promueve la eficiencia al eliminar la improvisación.

²³ Stanton, William J.; Etzel, Michael J.; Walker, Bruce J. "Fundamentos de Marketing", 13a Edición, Mc Graw Hill, México, 2004, Pág. 670.

5. ETAPAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Fuente: Elaborado por equipo de investigación.

5.1 MISIÓN

Para dar inicio al proceso de planeación estratégica se debe de establecer la misión, con el fin de guiar las actividades, describir lo que se piensa hacer y para quien se hará.

5.1.1 DEFINICIÓN DE MISIÓN.

- La misión “Es una declaración de la razón de ser de la organización”.²⁴
- Define el propósito principal de la empresa es decir el por que existe, se define a largo plazo y normalmente no cambia a diferencia de los objetivos y la visión.
- Es la meta general de la empresa y justifica la existencia de ella.

5.1.2 CARACTERÍSTICAS DE UNA MISIÓN

- Es el cimiento de la empresa
- Debe ser fácil de entender. Redacción clara y sin palabras rebuscadas.
- Debe servir como punto de partida para que las personas se motiven e identifiquen con el propósito de la empresa
- Debe definirse considerando el largo plazo sin necesidad de sufrir cambios en el corto plazo.

Para redactar una misión se deben contestar las siguientes preguntas.



²⁴ Bateman, Thomas S. ; Scott A. Shell. “Administración, una Ventaja Competitiva”, 4ª Edición, Irwin Mc. Graw Hill, México, 2001. Pág. 138.

1. **¿Qué hacemos?**. En la misión se debe detallar los productos y servicios que se ofrecen, ya sea individualmente o como línea de productos y servicios que ofrecen, además esta interrogante debe expandirse a las actividades del negocio.
2. **¿Cómo lo hacemos?**. Debe detallar el desarrollo de las actividades es decir si se hacen por medio de procesos automatizados, amplia cobertura, productos y precios accesibles.
3. **¿Para quién lo hace?**. Enfocar al mercado al que se dirige.
4. **¿Por qué lo hace?**. Responde a aspecto como utilidades, compromiso con los empleados, compromiso con la comunidad etc.

Una misión se construye de forma participativa y no solo de los directores, desde su definición la participación de empleados es clave para que se identifiquen con ella, la multipliquen y la trabajen.

5.2 VISIÓN

Una vez formulada la misión, es necesario elaborar la visión, la cual permite a las personas trabajar en una misma dirección permitiendo visualizar a la empresa en el futuro.

5.2.1 DEFINICIÓN DE VISIÓN:

- Es una declaración de donde quiere llegar la empresa en un futuro.
- Es un panorama de donde se ve una persona visualizado a futuro, desarrollada de forma sensata, pero atractiva y realizable de conformidad a recursos disponibles y proyecciones.
- La visión es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas que proveen el marco de referencia de lo que se quiere y espera ver en el futuro. La visión señala el camino que permite establecer el rumbo para lograr el desarrollo esperado en el futuro.²⁵

²⁵ Serna Gómez, "Gerencia Estratégica, 7ª Edición, Colombia 2000, Pág. 75.

5.2.2 CARACTERÍSTICAS DE UNA VISIÓN EFECTIVA.

- **Imaginable:** Conlleva a un cuadro o panorama de cómo se verá el futuro.
- **Deseable:** Enfatiza a los intereses a largo plazo de los empleados, los clientes, proveedores, dirigentes, dueños y otros que tienen relación con la empresa.
- **Factible:** Significa la responsabilidad y compromiso de metas reales atendibles, es decir que se pueden lograr en el tiempo.
- **Precisa y Concreta:** Es suficientemente clara para proveer guía a la toma de decisiones.
- **Flexible:** En general suficiente para permitir iniciativa individual y respuestas alternativas a la luz de condiciones cambiantes.
- **Comunicable:** Es fácil de comunicar, que pueda ser explicada con éxito en 5 minutos.

5.2.3 LINEAMIENTOS PARA FORMULAR UNA VISIÓN EFECTIVA

Para formular una visión efectiva es necesario que se responda a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué imagen y/o resultados se esperan obtener en la empresa dentro de “n” años?
2. ¿Qué innovaciones podrían hacerse a los productos o servicios que se ofrecen?
3. ¿Qué tecnologías podrían incorporarse?
4. ¿Qué nuevas necesidades y expectativas del cliente podrían satisfacerse dentro de n años?
5. ¿Qué recurso humano especializado se necesita dentro de n años?

5.3 OBJETIVOS.

Los objetivos son una guía de orientación, una vez establecida la misión y la visión para llegar a donde la empresa desea en un periodo de tiempo determinado, por ello su definición y consecución van ligadas a la razón de ser y a la visualización del futuro de la organización

5.3.1 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS:

Son los resultados que la empresa espera alcanzar para lograr la visión que se ha establecido.

Son fines por alcanzar en forma cuantitativa y estipulada para realizarse en un periodo específico de tiempo.

5.3.2 CRITERIOS A CONSIDERAR PARA DEFINIR LOS OBJETIVOS.

- **Medibles:** Deben poder ser cuantificados para apreciar su avance en tiempo, en calidad y cantidad para poder corregir desviaciones.
- **Alcanzables pero desafiantes:** Que sean realistas de conformidad a la disponibilidad de recurso pero que impliquen un desafío.
- **Plazo de complementación:** Especificar cuando se inician y cuando terminan.
- **Específicos y relevantes:** Deben describirse en forma detallada y no en términos generales.
- **Escritos:** Deben establecerse por escrito, lo que pretendemos lograr.
- **Acordados:** toda la organización incluyendo a los empleados deben de contribuir a fijar los objetivos generales de la empresa.
- **Flexibles:** Contemplar la posibilidad de ser modificados cuando las circunstancias lo requieran.

6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO.

En esta etapa se debe realizar un análisis del ambiente interno y externo del emprendedurismo juvenil del municipio. Con el objetivo de identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. (FODA).

6.1 DEFINICIÓN DE DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO:

Consiste en descubrir las formas en que los cambios de los ambientes económicos, tecnológicos, socioculturales y político /legal de una organización afectarán indirectamente y las formas en que influirán en ella los competidores, proveedores, clientes, organismos gubernamentales y otros factores.

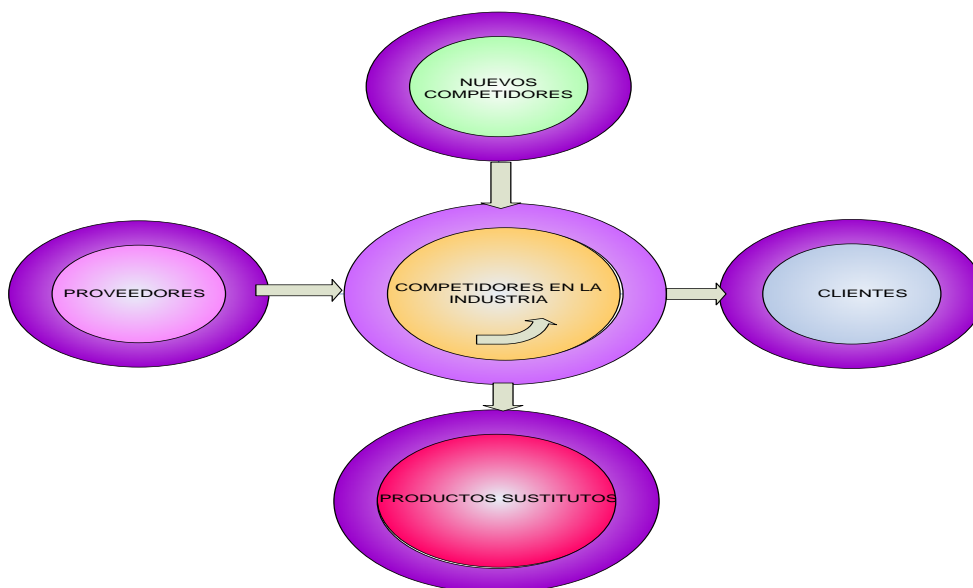
6.2 ANÁLISIS EXTERNO

Consiste en identificar las oportunidades y amenazas estratégicas en el ambiente operativo de la organización. Las amenazas y las oportunidades están, en gran medida, fuera del control de una organización cualquiera; de ahí el término "externas."

El estudio del diamante estratégico de Michael Porter, tienen como finalidad evaluar las posibilidades de éxito de una estrategia, las reacciones probables de cada competidor y sus objetivos.

Es por ello la importancia de realizar este diagnóstico antes de la elaboración del plan estratégico, ya que permitirá diseñar las estrategias.

En esta etapa se deben evaluar las fuerzas competitivas según Michael Porter. Que se representan en el siguiente esquema:



1. **Amenaza de entrada de nuevos competidores:** Los nuevos competidores son empresas interesadas en conquistar participación en el mercado. El atractivo del mercado o el segmento depende de las barreras para los nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.
2. **Rivalidad entre los competidores en la industria:** Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.
3. **Poder de negociación de los proveedores:** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación se complica aún más si los insumos que suministran son claves para la empresa, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo.
4. **Poder de negociación de los compradores:** Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, porque permite que pueda haber sustituciones por igual o menor costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente integrarse hacia atrás.
5. **Amenaza de ingreso de productos sustitutos:** Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

6.3 ANÁLISIS INTERNO

Existen varios métodos para analizar el ámbito interior de la organización, en este caso se presenta el análisis al interior de la organización en donde se auditan los recursos, medios y habilidades que posee la empresa con el fin de identificar sus puntos fuertes y débiles para hacerle frente al entorno.

El análisis interno, permite fijar con exactitud las fortalezas y debilidades de la organización. Tal análisis comprende la identificación de la cantidad y calidad de recursos disponibles para la organización.

Los factores internos se pueden determinar de varias maneras, entre ellas, la medición del desempeño y realizar la comparación con periodos anteriores y promedios de la industria.

El proceso de identificar y evaluar las fuerzas y las debilidades de la organización en las áreas funcionales de un negocio es una actividad vital de la administración estratégica.

Las organizaciones luchan por seguir estrategias que aprovechen las fuerzas y fortalezcan las debilidades internas. En esta etapa se observa cómo las compañías logran una ventaja competitiva, además se analiza el rol de las habilidades distintivas, los recursos y capacidades en la formación y sostenimiento de la ventaja competitiva de una firma.

La matriz FODA, No se limita a listar estos puntos, en percepciones, sino que trata de emprender un análisis estructurado que permita la formulación estratégica. Es decir que servirá como eje de apoyo para la formulación de estrategias y acciones encaminadas a alcanzar mejora en las condiciones actuales en la localidad.

6.4 ESTRATEGIAS

El término estrategia viene del griego “strategos”, que significa “general”. A su vez esta palabra proviene de las raíces que significan “ejército”.

El verbo “stratego” significa “planificar la destrucción de los enemigos en razón del uso eficaz de los recursos”.²⁶

6.4.1 CONCEPTO DE ESTRATEGIA:

Según Harold Koontz, la estrategia., “Es la determinación del propósito y de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa, la adopción de cursos alternativos de acción y la asignación de los recursos necesarios para su cumplimiento.”²⁷

Para formular la estrategia es necesario tomar en cuenta aspectos como: fortalezas, debilidades, oportunidades y oportunidades, lo que permite potencializar los recursos con los que cuenta la empresa.

6.4.2 IMPORTANCIA DE LAS ESTRATEGIAS

Las estrategias son planes que cumplimiento de metas y objetivos y su importancia radica en:

- Permite a los líderes saber como intentar establecer direcciones especificas para las organizaciones y así encauzarlas en cursos de acción predeterminados.
- Considera a las organizaciones en su entorno competitivo, cual es su posición y como se protegen para enfrentar, evitar o vencer la competencia.
- Identifican las oportunidades y riesgos de la organización en su medio ambiente.
- Son lineamientos generales que permiten guiar la acción de la empresa al establecer, varios caminos para llegar al objetivo.

²⁶ Mintzberg Henry, James Brian Quinn, Jonh Voyer, “El proceso estratégico, conceptos, contextos y casos”, 1ª Edición, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A, México. Pág. 158.

²⁷ Koontz Harold, 1998. Pág. 130.

7. PLANES DE ACCIÓN

La siguiente etapa después del establecer las estrategias que implementara la organización, se elaboran planes de acción, los que se deben seguir para el logro de los objetivos.

7.1 DEFINICIÓN:

Son el resultado del proceso de planeación, y pueden definirse como diseños o esquemas detallados de lo que habrá de hacerse en el futuro y las especificaciones necesarias para realizarlos.

Cada uno de estos planes debe reflejar la estrategia general e incluir presupuestos y cronogramas de actividades. Así mismo un plan bien preparado describe las metas y objetivos específicos a ser alcanzados, las actividades a realizarse, las responsabilidades de los participantes, marcos de tiempo y detalles de recursos y evaluación.

8. PRESUPUESTOS

Esta herramienta sirve para proyectar los recursos financieros que se necesitan para alcanzar los fines planeados.

8.1 DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO:

Un presupuesto es un plan integrado y coordinado, que expresa en términos financieros, respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia²⁸.

²⁸ Burbano, Jorge; Alberto Ortiz. "Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos". 2a Edición, Mc Graw Hill. Colombia.

9. PROGRAMACIÓN Y COORDINACIÓN DE ACCIONES.

Es necesario programar y coordinar las acciones que se ejecutaran en un periodo de tiempo determinado.

9.1 DEFINICIÓN:

Los programas son esquemas en los que se establecen la secuencia de las actividades, especificando lo que se hará para alcanzar los objetivos, el tiempo que se empleará para efectuarlos y otras actividades relacionadas.

Cada programa tiene una estructura propia y puede ser con un mismo fin o bien puede ser parte de una serie de actividades dentro de un programa más general.

9.2 IMPORTANCIA

La programación y coordinación de acciones es fundamental debido a que:

- Suministran información e indican el estado en el que avanzarán las actividades.
- Mantienen orden para el desarrollo de las actividades.
- Indican a los responsables para llevar a cabo las acciones.
- Determinan los recursos que se necesitan.
- Determinan el tiempo de inicio y terminación de las actividades.
- Evitan la duplicidad de esfuerzos.

10. MONITOREO ESTRATÉGICO

Finalmente se debe diseñar un sistema de seguimiento y monitoreo para que mida periódicamente la ejecución del plan y anticipe los ajustes que este requiera, con el fin de adaptarse en forma oportuna y anticipada a los cambios y desafíos que le genera su entorno.

REQUISITOS

Para que el monitoreo logre sus objetivos es necesario que reúna los siguientes requisitos:

1. Debe hacerlo al más alto nivel gerencial
2. Debe planearse
3. Debe hacerse periódicamente
4. Se debe realizar en base en hechos y datos.
5. Disciplina y persistencia.

D. GENERALIDADES DE LA MICROEMPRESA.

1. ANTECEDENTES DE LA MICROEMPRESA

Desde las épocas muy remotas, los hombres han tenido la necesidad de buscar los recursos básicos que le permiten satisfacer sus necesidades y subsistir dentro de un grupo social.

Para lograrlo, ha tenido que emplear técnicas que llegaron con el tiempo ha generarle lo que hoy en día se conoce como espíritu empresarial, es decir, la necesidad de emprender constantemente acciones tendientes a lograr su objetivo.

El espíritu empresarial significa entonces, el afán de abrir caminos para nuevas metas, de enfrentar riesgos desconocidos, de sacar ventaja de cualquier oportunidad que pueda presentársele y aprovechar su habilidad y destreza con el objetivo de lograr un beneficio.

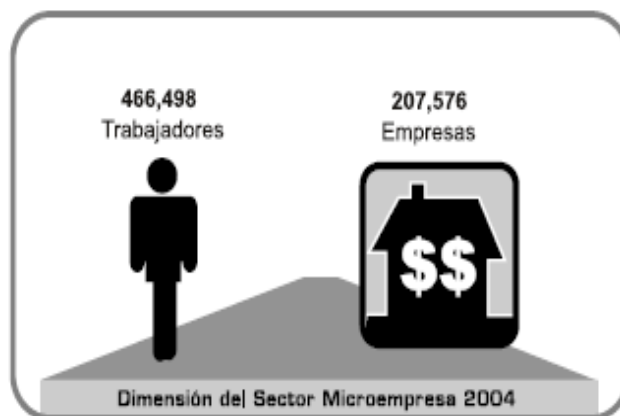
Históricamente el hombre ha puesto su ingenio para alcanzar el modo de su vida deseado. En este sentido, han sido numerables las acciones que han tenido que realizar. Si nos remontamos a la época medieval encontramos que una de las formas de producción en ese momento y que es donde nace la esencia de la empresa, es precisamente la producción artesanal.

1. DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA:

En El Salvador no existe una norma legal que defina a la micro y pequeña empresa, antes bien se recurre a definiciones conceptuales u operativas, las mismas que por lo general son asumidas de diversa manera por los varios institutos públicos y privados que se vinculan en ellas.

Microempresa: “La microempresa es la unidad económica que tiene menos de 10 trabajadores y que cuyas ventas anuales no superan los \$68,571.43”²⁹.

De acuerdo a los resultados del estudio de la microempresa en El Salvador realizado en el año 2004, el sector de las microempresas está compuesto por un poco más de 207,500 negocios que ocupan 466,500 trabajadores permanentes, lo cual resulta un promedio de 2 trabajadores por microempresa.



²⁹ Libro Blanco de la Microempresa, Segunda Edición, El Salvador.

Para la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresas (CONAMYPE) estas empresas se definen por los siguientes criterios y parámetros.³⁰

CRITERIO/ PARÁMETRO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Número de Trabajadores	De 1 a 10	De 11 a 50
Ventas Anuales	Hasta \$ 68, 571.43	Más de \$ 68, 571.43

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), considera como microempresa a aquella cuyos empleados no sean más de diez, incluyendo al microempresario y sus familiares, remunerados o no. Son de constitución informal, y el nivel de educación del microempresario no debe superar la escolaridad media.

Las microempresas son integradas por personas con iniciativa, pero poca capacidad económica por lo que requieren ayuda de financiera con planes crediticios flexibles para poder iniciarse y crecer, o por lo menos subsistir.

Ser o no una microempresa tiene importancia en cuanto a la posibilidad de recibir subsidios por parte del estado.

3. CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS³¹

Se distinguen tres tipos de microempresas, que se han clasificado en base a sus recursos, capacidad de disposición de excedente económico y la formalización de sus procesos productivos, las cuales se detallan a continuación:

³⁰ Fuente: Simplificación Administrativa para la Formalización de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Febrero 2000.

³¹ Libro Blanco de la Microempresa, Segunda Edición, El Salvador.

1. Microempresa de Subsistencia.

Son empresas que no logran alcanzar o retener el excedente económico o capital de trabajo que le permite reproducir el proceso productivo del negocio, es decir que son aquellas que tienen tan baja productividad que solo logran ingresos con el propósito de consumo inmediato, trabajan sobre la lógica de ir pasando. Aquí es donde se concentran los mayores problemas de tipo social de la microempresa ya que no se reponen el capital de trabajo, es donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

Entre sus características principales se mencionan: Ingresos mensuales hasta \$1,714.29, no poseen lugar fijo para el desempeño de sus actividades, poco capital de trabajo, se concentra en el mercado minorista y servicios personales, generalmente conformados por mujeres jefes de hogar.

2. Microempresas de Acumulación Simple.

Estas logran generar ingresos que le permiten cubrir los costos de su actividad pero sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en crecimiento. Este es el momento en que la microempresa empieza a evolucionar hacia el crecimiento, es cuando el empresario cubre los costos de su actividad aunque aun, no tenga capacidad de ahorro o inversión, es donde se ve carencia de la organización empresarial.

Entre sus características principales encontramos: Ventas mensuales entre \$1,714.40 y \$3,428.57, modestas posibilidades de aumentar la producción, inversión y empleo, resultados inmediatos estables a través del tiempo, poseen en su mayoría un local fijo para el negocio en la vivienda, poca calificación técnica y experiencia laboral, poca mano de obra asalariada y en su mayoría familiar, oportunidad de capacitación y asesoría únicamente de forma colectiva.

3. Microempresa de Acumulación Ampliada O “MICRO- TOPE”

Aquí se logra una acumulación de excedente y se convierte en el crecimiento de la empresa. Este es el pequeño segmento microempresarial donde una adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador le permite crecer con márgenes amplios de excedente.

Entre sus características principales tenemos:

Ventas mensuales entre \$3,428.68 y \$5,714.28 dedicadas a la manufactura y servicios, generalmente poseen local estable para el negocio, distinto al hogar, acceso a créditos, formación técnica, gran experiencia con escolaridad primaria y secundaria, algunas prestaciones sociales o patronos, pequeña cantidad de mano de obra asalariada y en su mayoría familiar.

En El Salvador, la micro y pequeña empresa pertenecen al segmento de subsistencia de acumulación simple; lo cual significa que la mayor parte del sector está formada por unidades cuyo financiamiento solo permite a lo sumo cubrir sus costos de operación, esto pone en evidencia la inestabilidad de las MYPES y la importancia que adquiere el incremento de productividad para estas.

Condiciones necesarias para establecer una microempresa

Al hablar de iniciar una empresa, se refiere a la acción de emprender una actividad para ofrecer a la sociedad ciertos productos o servicios, y esta acción de emprender puede ser realizada por una persona, una familia, un grupo de amigos o profesionales, un conjunto de interesados, etc. Para cualquiera de ellos le es de gran importancia determinar las condiciones que debe de analizar una empresa para tener éxito y establecer sus características.

Antes bastaba con que los empresarios y directivos concentran su atención en el interior de la empresa para lograr mayor eficiencia en la producción, ventas, finanzas, etc.

Ahora, además de esto tienen que entender que las principales oportunidades y riesgos para su empresa se dan en el exterior; de las puertas de su empresa hacia fuera, tienen entonces que estar escudriñando, que cambios se avecinan para aprovechar las oportunidades y disminuir los riesgos.

4. IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR.

En nuestro país, la microempresa tiene importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Ésta desarrolla un papel importante por cuanto utiliza o emplea mano de obra calificada o marginalmente calificada, esta última situación ha sido originada por la creciente utilización de tecnología y modernización de las empresas en el país, lo cual ha generado un alto nivel de desempleo; de esta forma la microempresa contribuye a reducir las tasas de desempleo existentes y por ende a mejorar la distribución de ingreso.

Por otro lado, con respecto a las microempresas que se encuentran localizadas en las zonas rurales del país, se puede decir que reducen la migración de la población rural a la ciudad, logrando con ello la movilización de la población desocupada dentro de la capital que ocasiona el origen de la delincuencia debido a la falta de oportunidades de empleo.

La participación de la microempresa en el rubro turismo es de suma importancia dado que ayuda en la creación de mejores condiciones para el turista al abastecimiento de los bienes y servicios básicos durante su visita; los principales bienes y servicios que las microempresas pueden ofrecer al turista son: alojamiento, abastecimiento, restaurantes, transporte, etc.

Este marco teórico se acerca en buena medida a los elementos relacionados con el tema en estudio y sirve de base conceptual para la investigación.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA POBLACIÓN JUVENIL Y EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

A) IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

El Diseño de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil es de vital importancia para el municipio de Suchitoto, ya que la mayoría de la población en esta ciudad son jóvenes de escasos recursos económicos, es por ello que se hace necesario formular una propuesta que permita impulsar a los jóvenes con el deseo de plasmar sus ideas mediante la creación de sus propios negocios que ayuden a dinamizar la economía local aprovechando los abundantes recursos con los que cuenta el municipio, y esto sólo se logra con el establecimiento de micro y pequeñas empresas que generen empleos e ingresos para sus familias, y que aumenten el consumo, por consiguiente la recaudación de impuestos municipales los cuales se traducen en obras, alcanzando el desarrollo y el bienestar de su población

Además la creación de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil en el Municipio de Suchitoto del Departamento de Cuscatlán propiciará el fortalecimiento microempresarial, de las diferentes actividades económicas existentes y nuevas incrementando así las fuentes de empleo e ingresos.

La planeación estratégica permitirá además definir las estrategias a implementar para promover el emprendedurismo juvenil y que conllevará a fortalecer el sector microempresarial del municipio.

B) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. OBJETIVO GENERAL:

- Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de los jóvenes y microempresarios que servirá de base para el diseño un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil que contribuirá a fortalecer el sector microempresarial del municipio de Suchitoto.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar las necesidades y expectativas que tiene la juventud de la localidad para integrarse al sector microempresarial a través del emprendimiento de su propio negocio e integrarlos en la propuesta de investigación.
- Determinar la situación actual del sector microempresarial para elaborar las estrategias de la propuesta de investigación encaminadas al fortalecimiento de dicho sector.
- Conocer los proyectos y esfuerzos que realizan diversas instituciones que apoyan al emprendedurismo juvenil en nuestro país para establecer las estrategias en la propuesta de investigación.

C) HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.

1. HIPÓTESIS GENERAL.

Al recopilar información para realizar un diagnóstico sobre la situación actual de los jóvenes y microempresarios servirá de base para el diseño un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil que fortalecerá al sector microempresarial del municipio de Suchitoto.

2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- En la medida que se identifiquen las necesidades y expectativas que tiene la juventud de la localidad para integrarse al sector microempresarial estos emprenderán su propio negocio una vez adecuadas sus necesidades en la propuesta de investigación.
- Al determinar la situación actual del sector microempresarial se elaborarán las estrategias de la propuesta de investigación que fortalecerán dicho sector.
- Conociendo los proyectos y esfuerzos que realizan diversas instituciones que apoyan el emprendedurismo juvenil en nuestro país se podrán establecer las estrategias en la propuesta de investigación.

D) METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1. Metodología de Investigación.

Para llevar a cabo la investigación fue necesario aplicar un método adecuado que permitió conocer el camino a seguir para el desarrollo del estudio, el cual debe de responder de manera objetiva a la situación problemática.

Él método que se utiliza en la investigación es el método científico ya que se aplicó el análisis y la síntesis.³²

2. Tipo de Investigación.

La investigación se realizó de forma descriptiva, porque se identificó y especificó detalladamente el potencial y características de los jóvenes del municipio, con lo que se logró determinar las necesidades de la población que servirán de base para la realización de la propuesta de investigación, la cual contribuirá como eje de apoyo para al fortalecimiento de la microempresa de Suchitoto.

3. Técnicas de Investigación

Las Técnicas que se utilizaron para el desarrollo de la investigación y recolección de la información fueron:

La encuesta:

La encuesta se utilizó para obtener información relevante y oportuna de los jóvenes que habitan en el municipio de Suchitoto, la información obtenida estaba orientada a conocer las opiniones acerca del emprendedurismo y las necesidades para concretar las ideas emprendedoras de los jóvenes,

³² Iglesias Mejía, Salvador. "Guía para la Elaboración de Trabajos de Investigación Monográficos o Tesis". 5ª Edición. Imprenta Universitaria. El Salvador 2006. Pág. 34.

los resultados obtenidos proporcionaron los elementos básicos que permitieron realizar una propuesta adecuada a las necesidades identificadas en el estudio.

La entrevista personal:

La entrevista fue utilizada para recabar información en forma verbal para la cual se elaboró dos guías de preguntas: una dirigida a líderes microempresariales juveniles del municipio de Suchitoto para conocer sus ideales y expectativas; y la última dirigida a las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales dedicadas a apoyar y asesorar iniciativas emprendedoras en el país.

4. Instrumentos para la recolección de información

1. Cuestionario³³:

Se utilizó este instrumento para realizar la encuesta a la muestra seleccionada de jóvenes del municipio de Suchitoto, lo que permitió conocer la forma de pensar de cada uno de ellos, dichos datos fueron procesados de manera eficiente gracias a la elaboración de dicho instrumento.

2. Guía de entrevista³⁴

La Guía de entrevista fue el instrumento que se utilizó para la realización de las entrevistas a los representantes de instituciones que ejecutan programas emprendedores juveniles en el país y jóvenes que han establecido su microempresa en la localidad. Con la entrevista se obtuvo información valiosa que enriquece y complementa la propuesta de investigación.

³³ Anexo 1. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

³⁴ Anexo 2: Entrevista dirigida a los microempresarios del municipio de Suchitoto.

Anexo 3: Entrevista dirigida a las instituciones que apoyan el emprendedurismo en El Salvador.

E) DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO

El universo de este estudio está constituido de la siguiente manera:

- **Los jóvenes del municipio de Suchitoto**

El universo de los jóvenes está constituido por todos aquellos jóvenes mayores de 18 a 35 años que viven en el municipio.

- **Líderes microempresariales juveniles del municipio de Suchitoto**

Está conformado por todas aquellas microempresas que operan en el municipio de Suchitoto que han sido creadas por jóvenes con su propio esfuerzo o con apoyo de alguna institución.

- **Las instituciones que apoyan iniciativas de emprendedurismo juvenil.**

Está conformado por ONG'S y Universidades del país que apoyan grupos juveniles a través de asesorías técnicas o financiamiento para que puedan crear sus empresas.

F) DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

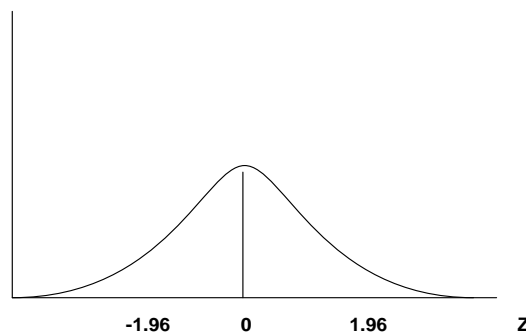
Para la determinación de la muestra se utilizó la distribución de la curva normal de la cual se estableció la probabilidad de éxito y fracaso de la investigación, el nivel de confianza y de error.

- **La Muestra de los Jóvenes del Municipio de Suchitoto**

Para determinar la muestra, se utilizó la fórmula para poblaciones infinitas, debido a que la cantidad de jóvenes que habitan en el Municipio de Suchitoto es mayor a 5,000 del total de la población.

La fórmula que se utilizó fue la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 PQ}{e^2}$$



Donde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza (95%) \approx 1.96

P = Probabilidad de diseñar un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil (0.5)

Q= Probabilidad de no diseñar un Plan Estratégico de Emprendedurismo (0.5)

e= Nivel de error (0.10)

Aplicación de la Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 PQ}{e^2} = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)}{(0.10)^2}$$

n = 96 Jóvenes del Municipio de Suchitoto.

Se encuestó a los jóvenes que se encuentran en los siguientes rangos de edades:

Jóvenes	Rango de Edad	Porcentaje	No. de encuestas
		%	
	De 18 a 23 años	64%	61
	De 24 a 29 años	16%	15
	De 30 a 35 años	20%	20
Total	100%	96	

La distribución de la muestra de los jóvenes, se realizó a través del porcentaje prioritario de la juventud que el municipio espera incorporar al sector microempresarial por medio de ideas emprendedoras.

- **La Muestra de los Líderes Microempresariales Juveniles del Municipio de Suchitoto.**

Está conformado por los jóvenes líderes que tienen sus microempresas en funcionamiento, en el municipio de Suchitoto, para la cual se seleccionó del total del universo de microempresas existentes, una pequeña muestra que es representada por las siguientes:

- Artesanías Jicambú.
- Centro de Reuniones y Capacitaciones “Pájaro Flor”.
- Panadería del Cantón Palo Grande.
- Venta de Artesanías “Pájaro Flor”.

- **La Muestra de las Instituciones que Apoyan Iniciativas de Emprendedurismo Juvenil en el País.**

Esta muestra está conformada por las instituciones que se relacionan directamente, brindando asesorías para impulsar el emprendedurismo y apoyar al sector microempresarial a nivel nacional y del municipio, para lo cual se seleccionaron las siguientes instituciones:

- La Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES).
- Emprende UCA - Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.
- Centro Emprendedor de la Universidad de El Salvador (UES).
- Estudiantes en la Libre Empresa de la Universidad de El Salvador, por sus siglas en inglés (SIFE-UES).
- CEMPREGRO-UES.

G) DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

1. Fuentes de Empleo en el Municipio³⁵.

Uno de los motores del desarrollo económico-social de un municipio son las fuentes de empleo para sus habitantes ya que dinamiza la economía por medio de la generación de ingresos para las familias proporcionándoles un mayor poder adquisitivo de bienes o servicios, no obstante el 93% de los jóvenes manifiesta que no hay suficientes fuentes de empleo en el municipio lo que genera un alto índice de desempleo en la población, ocasionando que no se integren a las diferentes actividades económicas, estancando el progreso de la localidad, una minoría que representa el 5% consideran que si hay suficientes fuentes de empleo mientras que el resto no respondió.

2. Sectores Económicos Generadores de Fuentes de Empleo³⁶.

La actividad económica del municipio está dividida en diferentes sectores económicos que generan empleo a sus habitantes, permitiéndoles obtener un salario para cubrir las necesidades y para la subsistencia de su grupo familiar. Según los datos brindados por los jóvenes, el sector servicios con un 30% es el que ofrece más empleos a los jóvenes de la localidad, con una diversidad de opciones como: hoteles, hostales, restaurantes y escuela de español, etc. Son lugares donde los jóvenes se emplean para obtener ingresos. Así mismo un 26% se ocupan en actividades comerciales como la venta de granos básicos y artesanías; otro sector generador de empleo en el municipio es el turismo en cuanto a los tours que se ofrecen a los extranjeros, servicio de traducción al idioma español y actividades culturales la agricultura y ganadería ofrece a los habitantes trabajo cultivos de hortalizas, granos básicos y crianza de ganado en las comunidades, estos dos últimos sectores representan un 21% de las fuentes generadoras de empleo. El sector que menos ofrece fuentes de empleo es la pesca artesanal con un 1%.

³⁵ Pregunta 1. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

³⁶ Pregunta 2. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

3. Mejoramiento de la Condiciones de Vida³⁷.

La población joven encuestada de Suchitoto, un 55% opinó que la mejor forma de mejorar sus condiciones de vida es tener un negocio propio con el que se incorporen a las actividades económicas del municipio con la cual generen autoempleo y empleo para los demás jóvenes, a la vez que obtengan ingresos propios, mientras que en un 42% considera que tener un buen empleo es la mejor forma de mejorar sus condiciones de vida ya que no se arriesgan a crear una empresa por a las dificultades financieras que implica hacerlo y el resto piensa que existen otras maneras para mejorar sus condiciones de vida como lo es emigrar al exterior. El ideal de los jóvenes del municipio es tener un negocio propio, con ello obtendrán ingresos directos, por lo tanto mejorarán sus condiciones de vida.

4. Percepción sobre los Emprendedores³⁸.

Los emprendedores son personas que se arriesgan para desarrollar una idea de negocio que les permita generar su propia fuente de ingresos. El 45% de los jóvenes opinaron que quisieran hacer los que ellos hacen es decir, que crear su propia microempresa permitirá generar autoempleo e ingresos sin tener que trabajar donde no reciben un salario justo y trabajando largas jornadas sin pagarles horas extras, así mismo un 41% manifestó que los hacen por falta de oportunidades de empleo en el municipio y por lo tanto emprenden su propio negocio para solucionar las dificultades económicas, un 14% indicó que son personas exitosas al establecer su propia empresa en un ambiente donde las oportunidades son pocas y los obstáculos muchos. Solo un mínimo porcentaje opinó que los emprendedores le son indiferentes y no desea hacer lo mismo. En el municipio se puede determinar que los jóvenes pueden ser emprendedores y que solo necesitan apoyo para a crear sus propias microempresas que les permita hacer frente a la problemática que se vive por falta de oportunidades de empleo en el municipio.

³⁷ Pregunta 3. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

³⁸ Pregunta 4. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

5. Expectativas sobre la creación de nuevas microempresas³⁹.

La generación de nuevas microempresas es muy importante para dinamizar la economía de Suchitoto.

El 74% de los jóvenes del municipio de Suchitoto han pensado establecer su propio negocio, que les permita generar sus propios ingresos y contribuir con la economía local, pero otros prefieren obtener ingresos teniendo un empleo o emigrando al exterior, esto representa un 26%.

La mayor parte de la población del municipio son jóvenes, muchos de ellos consideran que establecer un negocio propio es una oportunidad que conlleva a la superación tanto económica como personal, por lo que se determina que la mayoría de ellos tienen talentos los cuales deberán aprovecharse y explotarse al momento de emprender su propio negocio.

5. Limitantes para la creación de microempresas⁴⁰.

La mayor limitante que tienen los jóvenes es la falta de financiamiento para el emprendimiento de su propio negocio esto es debido a la falta de recursos propios o el limitado acceso al financiamiento bancario de acuerdo al 73% de los jóvenes encuestados considerando esto como el principal obstáculo que enfrentan para establecer una empresa, el 14% expresó que es la falta de conocimiento la limitante para la creación, ejecución y organización de una empresa así como la falta de una cultura emprendedora, sin embargo el 6% opinó que los factores que más impiden llevar a cabo el establecimiento de un negocio es por falta de tiempo y asesoría técnica.

Se considera que la falta de financiamiento, es la mayor limitante para establecer un negocio propio, lo que indica que las ideas y talentos que tienen los jóvenes se han estancado debido a que no cuentan con ayuda monetaria para emprender sus iniciativas empresariales.

³⁹ Pregunta 5. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

⁴⁰ Pregunta 6. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

7. Condiciones para emprender nuevas microempresas en el municipio de Suchitoto⁴¹.

El 44% de los jóvenes manifestó que la condición necesaria para que los jóvenes emprendan su propia microempresa en Suchitoto, es la existencia de un Centro de Emprendedurismo Juvenil que proporcione los elementos y condiciones necesarias para la creación de microempresas, otro 29% opinaron que el financiamiento es fundamental para emprender un proyecto empresarial debido a que el recurso financiero es uno de las mayores dificultades que consideran se presenta al momento de crear una empresa, un 27% expresó que un Programa Municipal es una buena opción en el municipio para impulsar la generación de emprendimientos locales. Es por ello que nuestra la propuesta propiciará las condiciones que brinden nuevas alternativas para que los jóvenes dinamicen la economía del municipio.

8. Servicios que debe de ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil como alternativa para fortalecer el sector microempresarial⁴².

Con relación a los servicios que deberá ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil, el 52% opinó que este debe dar asesoramiento sobre qué negocio emprender, cómo administrarlo, asesorías legales y contables, búsqueda de financiamiento, así como seguimiento después de la puesta en marcha del negocio, relaciones públicas y personales, mientras que un 17% considera que solo debe darse asesoramiento sobre como administrar el negocio y un 16% dijo que es más importante recibir asesoramiento sobre que negocio emprender. Por lo tanto se considera necesario que un Centro de Emprendedurismo Juvenil brinde diversos tipos de asesorías para los jóvenes que desean emprender un negocio aprovechando el interés que despierta en ellos la existencia de sus ideas en negocios concretos y rentables.

⁴¹ Pregunta 7. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

⁴² Pregunta 8. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

9. Nuevas oportunidades de negocio en el municipio y sectores económicos rentables para la creación de una microempresa⁴³.

El municipio de Suchitoto, se caracteriza por ser una ciudad dinámica, con diferentes actividades a las que se dedican sus habitantes, las cuales se pueden aprovechar para incrementar el desarrollo socioeconómico; el 58% de los jóvenes expresaron que en la localidad sí existen nuevas oportunidades de negocios que se pueden desarrollar, lo cual pone en perspectiva que la creación de un Centro de Emprendedurismo Juvenil ayudará a que se materialicen sus ideas en empresas lo que contribuirá al desarrollo de la localidad, mientras que un 35% no visualizan nuevas oportunidades de negocio lo cual dificulta que el sector microempresarial se fortalezca por medio de la creación y desarrollo de microempresas innovadoras.

10. Aspectos claves para el fortalecimiento del sector microempresarial⁴⁴.

Se determinó que para el fortalecimiento del sector microempresarial del municipio es necesario combinar una serie de aspectos claves para el buen funcionamiento de las microempresas, estos aspectos son: Mercadeo, recurso humano capacitado, alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacionales y apoyo municipal, cada aspecto ejerce un rol específico en cada una de las áreas funcionales que tiene una empresa y proporcionando los elementos necesarios para que las microempresas ofrezcan productos de calidad y excelencia en el servicio para alcanzar el éxito a nivel local y nacional.

⁴³ Pregunta 10. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

⁴⁴ Pregunta 11. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

11. Instituciones que apoyan ideas Emprendedoras y que conocen los jóvenes del municipio de Suchitoto⁴⁵.

El 51% de los jóvenes respondió no conocer instituciones que apoyan el emprendedurismo juvenil, como actores importantes para el fortalecimiento del sector microempresarial del municipio lo que refleja que los jóvenes no están informados ni relacionados con las organizaciones que apoyan iniciativas emprendedoras, debido a factores como la falta de difusión de los servicios que ofrecen, otro 45% opina que si se ha enterado de algunas organizaciones que ejecutan proyectos emprendedores pero que no han establecido redes de trabajo con dichas organizaciones y el resto representado por el 4%, no respondió a la interrogante. La institución que más conocen en Suchitoto es la Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) que es la que ha estado ejecutando un proyecto transnacional para crear empresas juveniles en el municipio, otras instituciones que se conocen en el municipio son la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y la Unidad de Vinculación Empresarial de la Universidad de El Salvador (SIFE-UES). Pero aún es necesario que este tipo de instituciones, se den a conocer más, en igual importancia se debe publicitar los planes que apoyan al emprendedurismo juvenil en el país.

12. Organización del sector microempresarial del municipio de Suchitoto⁴⁶.

El 75% considera que el sector microempresarial del municipio “no” está organizado es decir que cada microempresario realiza operaciones aisladamente lo que dificulta que estos se puedan integrar para brindarse bienes o servicios complementarios a su actividad empresarial; sin embargo el 20% opinó que si el sector microempresarial sí está organizado ya que una parte de los microempresarios se han integrado recientemente a la Asociación Turística de Suchitoto donde están asociados micro y pequeños empresarios que ofrecen bienes o servicios al turista nacional o extranjero, dicha asociación organiza ferias de productos donde los empresarios dan a conocer

⁴⁵ Pregunta 12 y 13. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

⁴⁶ Pregunta 14. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

su actividad empresarial a los habitantes y visitantes del municipio pero este esfuerzo no es suficiente para su fortalecimiento, ya que si todos los microempresarios se organizan se lograría de manera eficiente la búsqueda de mejores fuentes de financiamiento, creación de alianzas estratégicas, expansión de la operatividad sus negocios, así como el acceso de las nuevas tecnologías.

H) DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

1. Factores que motivan para la creación de una microempresa⁴⁷.

Las jóvenes propietarias de la *Panadería del Cantón Palo Grande* manifestaron que decidieron emprender su negocio debido a la falta de empleo en el municipio que les permitiera tener un ingreso estable para cubrir las necesidades de su grupo familiar y de la comunidad.

Los jóvenes del *Centro de Reuniones y Capacitaciones* lo hicieron con el fin de generar ingresos para ayudar a otros jóvenes con sus estudios medios, técnicos o universitarios para impulsar el acceso a la educación formal y contribuir así con el desarrollo del municipio, está es una empresa sin fines de lucro, que contribuye en la generación de empleo a los jóvenes que trabajan en la ejecución de sus actividades además de dar un servicio.

El propietario de *Artesanías Pájaro Flor* emprendió su negocio por que el municipio ofrece las condiciones para la comercialización de sus productos lo que le facilita la aceptación de su mercadería permitiéndoles a su vez la generación de ingresos para su familia.

En el caso de *Artesanías Jicambú* las jóvenes emprendedoras tomaron la decisión de fabricar ese tipo de productos artesanales como collares, aritos y pulseras debido a que en su comunidad no

⁴⁷ Pregunta 1 y 2. Cuestionario dirigido a los microempresarios de Suchitoto.

hay oportunidades de empleo ya que para obtener uno tienen que viajar largas distancias, lo que muchas veces no es rentable, por los bajos salarios que el mercado laboral ofrece, además que la bisutería tiene mucha aceptación por las mujeres siendo de fácil comercialización.

Todas las microempresas entrevistadas coincidieron que la motivación más grande para emprender su propio negocio, fue que en el municipio no existen oportunidades de empleo que les genere un ingreso estable y suficiente para cubrir con sus necesidades personales y también no pudieron continuar con sus estudios medios o superiores por lo que decidieron emprender su propia fuente de ingresos.

2. Fuentes de Financiamiento para la creación de las microempresas⁴⁸.

Las microempresas *Panadería del Cantón Palo Grande, Centro de Reuniones y Capacitaciones y Artesanías Jicambú*, iniciaron sus operaciones con el capital semilla que les proporcionó el proyecto de redes transnacionales de cooperación internacional, la microempresa *Artesanías Pájaro Flor* inició sus operaciones con un porcentaje de capital propio y con crédito que solicitó a una cooperativa de la ciudad lo que le ayudó a comprar el equipo y materia prima necesaria para iniciar sus operaciones.

Estas microempresas también han recibido apoyo de suchitotenses que viven en el exterior lo que les ayudó a iniciar sus operaciones, no obstante manifestaron que sus microempresas necesitan más recursos monetarios para fortalecerlas y ser más competitivas ante empresas medianas y grandes existentes en la ciudad que tienen mayores ventajas competitivas.

El sector microempresarial no posee registros de su información financiera, garantías, incapacidad para pagar las tasas de interés lo que les dificulta ser sujetos de créditos.

⁴⁸ Pregunta 3 y 4. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

3. Asesoría Técnica⁴⁹.

De las cinco microempresas entrevistadas, cuatro de ellas han recibido asesoría técnica debido a que son beneficiadas por un proyecto que impulsa la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) en el municipio y que les ofrece asesoramiento sobre qué negocio emprender, elaboración de estudios de mercado, elaboración de planes de negocios, como administrar el negocio, además han contado con seguimiento después de la puesta en marcha del mismo. Pero no todas las microempresas han tenido la misma oportunidad que las anteriores ya que Artesanías Pájaro Flor no ha recibido ningún tipo de asesoría técnica para la creación de su negocio, simplemente ha utilizado sus conocimientos en base a su experiencia lo que le dificultó administrar sus ingresos y costos ya que no tiene el suficiente conocimiento que le permita llevar un mayor control de las actividades de la empresa.

4. Proceso para la creación de una microempresa⁵⁰.

La creación de una microempresa incluye una serie de etapas que representan la base para que una empresa ejecute sus actividades eficientemente y permanezca con resultados positivos en el tiempo.

El proceso que han seguido los microempresarios de Suchitoto ha sido muy importante para el buen funcionamiento de sus negocios.

En el caso del Centro de Reuniones y Capacitaciones, los jóvenes elaboraron un estudio de mercado en la ciudad donde diagnosticaron las necesidades de la localidad, por lo que procedieron a la selección de la idea de negocios y la elaboración del Plan de Negocios el cual fue avalado por la institución que les está brindando asesoramiento técnico, de igual forma fue el proceso de creación de la Panadería de cantón Palo Grande, Artesanías Jicambú.

Por otro lado el proceso de creación de la microempresa Pájaro Flor ha sido diferente, debido a que su propietario no ha recibido asesoría técnica de alguna institución que ofrece este tipo de servicio gratuitamente afectando las bases de sus negocios.

⁴⁹ Pregunta 5 y 6. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

⁵⁰ Pregunta 7. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

5. Cobertura de los costos, generación de ganancias y expansión de las microempresas⁵¹.

De acuerdo a los datos proporcionados por los microempresarios emprendedores para lograr que sus empresas generen resultados positivos tratan de utilizar los recursos que tienen la localidad como: materia prima para disminuir los costos, lo que les ayuda a que los ingresos percibidos generen una ganancia, pero están concientes que deben de trabajar más para que sus ingresos sean crecientes con el transcurso del tiempo, debido a los precios de sus materias primas han subido tal como lo dijeron las jóvenes de la panadería del Cantón Palo Grande, también los propietarios del Centro de Reuniones y Capacitaciones consideran que sus ingresos son cada vez menos ya que muchas empresas están recortando el uso de instalaciones externas, lo que disminuye las operaciones del negocio.

Según los datos proporcionados por las microempresas, todas han pensado expandir su negocio, pero se les dificulta debido a que no tienen con un excedente de efectivo que les ayude a lograr su objetivo.

6. Apoyo y Organización al Sector Microempresarial del Municipio de Suchitoto⁵².

Los microempresarios manifestaron que no han recibido apoyo por parte de la municipalidad, y cuatro de ellas han recibido asesoría técnica y capital semilla pero no ha sido suficiente para su fortalecimiento, lo que muchas veces les impide establecer alianzas de trabajo que proporcione para elevar el nivel de ventas de sus productos. Los microempresarios consideran que si se apoyara a este sector muchas personas que actualmente están desempleadas, estarían dispuestas a establecer su microempresa con la cual obtendrán un ingreso para su grupo familiar. Sí el sector se organizara, se les facilitaría el intercambio de productos y expansión de los clientes entre los empresarios.

⁵¹ Pregunta 10 y 11. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

⁵² Pregunta 14 y 15. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

7. Tipo de apoyo necesario y dificultades que impiden el funcionamiento de las microempresas⁵³.

El 100% de las microempresas manifestaron que el principal apoyo que necesitan para su fortalecimiento es ayuda financiera, es decir, necesitan alternativas de financiamiento con bajas tasas de interés que les permita mejorar sus condiciones de funcionamiento, equipamiento, técnicas de producción y comercialización de sus productos para elevar los volúmenes de ventas y por ende el incremento de los ingresos por las actividades empresariales que ejecutan.

Dentro de las dificultades que tienen es la fluctuación en las ventas, debido a la crisis y a la competencia con mayores ventajas competitivas.

Para el Centro de Reuniones y Capacitaciones una de las mayores dificultades es no contar con el local propio para ejercer sus actividades empresariales así como la pérdida de motivación de los jóvenes que pertenecen a esta asociación.

8. Apoyo brindado por las instituciones locales y nacionales.⁵⁴

Las microempresas opinaron que no han recibido apoyo por parte de la Alcaldía Municipal de Suchitoto directamente, sino que ha sido un enlace con instituciones que ofrecen asesoramiento a este tipo de empresas, como en el caso de la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) que ha estado en el municipio brindado asesoramiento y acompañamiento a los jóvenes para la creación de sus microempresas.

9. Existencia de un Centro de Atención a los emprendedores en Suchitoto⁵⁵.

Los propietarios del Centro de Reuniones y Capacitaciones, opinaron que es importante la existencia de un Centro de atención para los emprendedores, debido a que no existe ninguna institución que esté establecida en la localidad que brinde capacitaciones especializadas y

⁵³ Pregunta 15 y 17. Entrevista dirigida a los microempresarios de Suchitoto.

⁵⁴ Pregunta 19. Entrevista dirigida a los microempresarios de Suchitoto.

⁵⁵ Pregunta 20. Entrevista dirigida a los microempresarios de Suchitoto.

asesoramiento sobre las alternativas de financiamiento a las cuales pueden recurrir para fortalecer su negocio, para las propietarias de la Panadería del cantón Palo Grande es importante que existe un centro este ofrezca acceso para obtener mejores fuentes de financiamiento, nuevos conocimientos para administrar el negocio y acompañamiento para la creación de alianzas con otros negocios e instituciones gubernamentales.

Para artesanías Jicambú es importante que exista una institución que les brinde asesoramiento para la comercialización de sus productos.

10. Aspectos importantes para el fortalecimiento de las microempresas del municipio⁵⁶.

Los microempresarios coincidieron que afrontan una serie de dificultades en la operación de sus empresas como:

- a. Falta de fuentes de financiamiento con bajas tasas de interés.
- b. Débil relación entre los microempresarios del municipio.
- c. No existe una institución que proporcione asesoramiento a los microempresarios que opere directamente en Suchitoto.

De acuerdo a los microempresas las dificultades anteriores son las que más le están afectando por lo que consideran que es importante recibir apoyo de instituciones que estén establecidas en Suchitoto directamente apoyando a los microempresarios.

⁵⁶ Pregunta 22. Entrevista dirigida a las microempresarios de Suchitoto.

I) DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO SOBRE LA EXPERIENCIA DE LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL PAÍS.

1. Principales objetivos de las instituciones que impulsan el emprendedurismo en El Salvador⁵⁷.

Cada institución tiene objetivos a beneficio de los jóvenes emprendedores, los cuales ayudan a satisfacer las expectativas que ellos presentan. En las entrevistas realizadas a los representantes de las diferentes instituciones se determinaron los objetivos que cada institución persigue:

- En el caso de CEMPREGRO están encaminados a relacionar las actividades productivas poniendo en práctica y a disposición de las comunidades las capacidades científicas y tecnológicas que tiene la Universidad de El Salvador y que son transmitidos a través de los estudiantes, su actividad se centra específicamente en el área de la agroindustria.
- El Centro de emprendedores de la UES pretende fomentar en el estudiante desde el inicio de su carrera el espíritu emprendedor, de manera que implemente el conocimiento adquirido en la creación de su propia empresa, así mismo pretende crear vínculos entre las empresas, la universidad y el estudiante.
- En el caso de la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES), su objetivo principal es crear vínculos con redes transnacionales que contribuya al desarrollo local de comunidades calificadas en extrema pobreza.
- Los objetivos de los Estudiantes en la libre empresa Student in Free Enterprise (SIFE) van encaminados a vincular a las comunidades con la dinámica de la libre empresa por medio del desarrollo de habilidades empresariales, tecnológicas, comunicativas y responsabilidad social tomando en cuenta la sostenibilidad y respeto al medio ambiente.

⁵⁷ Pregunta 1. Entrevista dirigida a las organizaciones

- Los objetivos principales de Emprende UCA son aprovechar los conocimientos adquiridos por los estudiantes, de manera que se reflejen en proyectos emprendedores innovadores. Cada institución tiene objetivos que van encaminados a favorecer a las comunidades del país y los jóvenes, dotándoles de conocimientos y herramientas necesarias para impulsar la creación de empresas.

2. Tipo de apoyo y criterios tomados en cuenta por las instituciones para apoyar iniciativas emprendedoras⁵⁸.

Este apartado es muy importante para la relación de estas interrogantes, ya que para determinar el tipo de apoyo que proporciona cada institución a los emprendedores, es necesario a la vez determinar los criterios que se toman en cuenta para brindar su aporte.

- Para el Centro de Emprendimientos en los Agronegocios (CEMPREAGRO), que ofrece asesorías técnicas en emprendimientos, vinculación de mercado, capacitación en formulación de planes de negocio, entre otros, con la única limitante que no le proporcionan capital semilla a los negocios que inician, asesoría técnica únicamente a los ya existentes, por lo que los criterios que tienen están relacionados son que sean personas con ideas novedosas, que se puedan desarrollar.
- En el caso del Centro de Emprendedores de la UES, el tipo de apoyo que ellos proporcionarán son charlas, conferencias y cursos para la formulación de planes de negocios para que los estudiantes de la UES puedan crear sus microempresas, por medio de investigaciones y asesoramiento presencial u online, dándole prioridad al deseo y disponibilidad que deben tener los jóvenes y sobre todo que la idea a desarrollar sea viable.
- Así mismo la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) el apoyo que proporciona consisten en asesoría administrativa, técnica, comercialización, producción o

⁵⁸ Pregunta 2 y 5. Entrevista dirigida a las organizaciones

contables, según las necesidades que presenta cada grupo de jóvenes microempresarios, en los casos de los adultos, además brinda asistencia en infraestructura, además del monitoreo y seguimiento posterior a los proyectos en marcha, y los criterios tomados en cuenta para ello son que sean jóvenes entusiastas, con necesidad de trabajar, con equidad de género, entre 15 a 25 años de edad, de preferencia que tenga vínculos con familiares y amigos en el exterior.

- Para los Estudiantes en la libre empresa de la Universidad de El Salvador (SIFE), los objetivos están encaminados a proporcionar asesorías, capacitaciones, financiamiento a las comunidades, los criterios que esta institución toma en cuenta es que haya una disposición de la comunidad beneficiada en donde una necesidad real les motive asumir el compromiso de cambiar su condición de vida.
- El tipo de apoyo que realiza Emprende UCA son capacitaciones, asesorías, financiamiento a los planes de negocios que resultan ganadores en concepto de capital semilla, y monitoreo a los proyectos ganadores, sin embargo para ello toma en cuenta las ideas, su potencial para ser desarrolladas en el mercado local e internacional, ya que deben representar una ventaja competitiva y debe de permitiendo la cooperación de la población. Además esta institución se caracteriza por no ser excluyente ya que cualquier persona puede acercarse para participar en sus proyectos y solicitar sus servicios.

3. Fortalezas y dificultades que afrontan las instituciones en el desarrollo de sus proyectos a favor de los emprendedores⁵⁹.

El desarrollo de un proyecto implica enfrentarse con diferentes dificultades, las cuales impiden de alguna manera cumplir con los objetivos de dicho proyecto, no obstante existen fortalezas que permiten llevar a cabo sus actividades con éxito.

⁵⁹ Preguntas 7 y 8. Cuestionario dirigido a las organizaciones.

- CEMPREGRO considera que las fortalezas que tiene su proyecto son: cuentan con buena metodología respaldada por la Universidad de El Salvador, Universidad de Texas, también tienen un staff de profesionales preparados para ayudar en las diferentes áreas que los emprendedores necesiten, Sin embargo existen algunas limitantes como la falta de un plan de marketing que dé a conocer la institución.
- Para el Centro de Emprendedores de la UES su proyecto incluye un matiz de los diferentes programas exitosos existentes, además esta fundamentado en base tecnológica y con responsabilidad social, identificando estas variables como sus fortalezas, su dificultad es el financiamiento ya que dependen únicamente de los ingresos que le asigna la UES y donaciones.
- Por otra parte para la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) manifiesta que el apoyo que les proporciona la Fundación Interamericana (FIA) contribuye a fortalecer las iniciativas empresariales y sobre todo al entusiasmo por apoyar a jóvenes con deseos de superación, sin embargo sus dificultades son el poco interés que la juventud demuestra en el desarrollo de los proyectos y la falta de apoyo de instituciones locales.
- Las fortalezas que presentan los proyectos ejecutados por los Estudiantes en la libre empresa de la Universidad de El Salvador (SIFE), son que cuentan con experiencia nacional e internacional, lo cual es reflejado en los reconocimientos que se han ganado por el desarrollo de sus proyectos a favor de las comunidades del país, sus dificultades son: falta de recursos para atender más proyectos, falta de disposición de los estudiantes, falta de personal docentes que apoyen afecta en alguna medida sus objetivos, Finalmente las fortalezas que consideran Emprede UCA son la creatividad de los jóvenes para plasmar sus ideas en negocios, la calidad que tienen los capacitadores de acuerdo a las exigencias del mercado local, son impartidas en primer lugar por los maestros de la UCA y el apoyo proporcionado por Bancaja de España, no obstante esta institución se ha enfrentado con algunas dificultades como la

limitante de no poder apoyar a todos los jóvenes en sus iniciativas, por no contar con suficiente financiamiento.

4. Proceso que realiza la institución para apoyar a los jóvenes emprendedores y áreas en las que solicitan más ayuda⁶⁰.

Para proporcionar ayuda a la juventud emprendedora las instituciones cuentan con un proceso al que debe someterse cada uno de los participantes, de esta manera les permite ofrecer un mejor servicio para los jóvenes y así conocer las áreas más demandadas por ellos.

- El proceso realizado por CEMPREAGRO consiste primeramente entrevistar a los interesados para conocer el interés que tienen, luego se le pide la información y la idea de negocio para evaluarla y encontrar una solución, proponiéndole una oferta de apoyo, esta institución considera que las áreas más demandadas son en los sectores de la industria y la agroindustria.
- El Centro de emprendedores de la UES, comienza con el proceso de sensibilizar a los estudiantes, desarrollo de planes de negocios, creación de productos y por último la puesta en marcha, ejecución, operación y evaluación de la empresa, las áreas que son más solicitadas por la juventud incluyen el área financiera, desarrollo de productos y áreas de mercado.
- El proceso que utiliza la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES), comienza con reuniones juveniles en las que cada uno expone sus ideas, se evalúan y de esta manera se formula el proyecto de la futura microempresa, dentro de las áreas en las que solicitan más ayuda a la institución incluye el área de comercialización para enfrentar la competencia.

⁶⁰ Pregunta 6 y 29. Cuestionario dirigido a las organizaciones

- Para los Estudiantes en la Libre Empresa (SIFE) el proceso ejecutado inicia con un diagnóstico en las comunidades, para seleccionar la idea, capacitar para desarrollar el plan de trabajo correspondiente, asistencia técnica y por último invitan a las microempresas creadas a exponer sus productos y vender en la UES dando a conocer a la comunidad estudiantil sobre la actividad empresarial que desarrollan, SIFE manifiesta que las áreas más solicitadas por las comunidades es en relación a lo financiero, responsabilidad social, mercadeo y producción.
 - Para Emprende UCA, el proceso inicia con una convocatoria en toda la universidad a través de la página Web, promoción en las aulas, seguida por una preselección, capacitación, evaluación y selección de planes de negocios a través de una feria, finalizando con el seguimiento por un año, en cuanto a las áreas que más solicitan los jóvenes están relacionados con marketing y tecnificación.
5. **Número de iniciativas emprendedoras que las diferentes instituciones han apoyado, tiempo de seguimiento y éxito que han tenido⁶¹.**

El éxito obtenido por muchas microempresas depende del apoyo que las instituciones le han dado desde sus inicios, ya que durante sus procesos de formación dan seguimiento a cada etapa de desarrollo verificando los resultados obtenidos del negocio, dado que las instituciones que contribuyen a este tipo de apoyo esperan como resultado el éxito del mismo.

- CEMPREGRO ha apoyado a diferentes personas entre las cuales se encuentran familias, emprendedores, estudiantes, niños huérfanos, personas con VIH de diversas comunidades del país, donde la mayor parte de ellos han tenido éxito en sus proyectos, Además el promedio de tiempo que destinan para cada proyecto oscila entre tres a seis meses de asistencia para conocer los primeros resultados.

⁶¹ Preguntas 11,12 y 13. Cuestionario dirigido a las organizaciones

- Así mismo el Centro de Emprendedores de la UES como proyección anual para el año 2009 proporcionará ayuda a 25 empresas, por lo que se espera que todas tengan éxito, para ello es necesario darle seguimiento durante un año.
 - El total de iniciativas que ha apoyado la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) son 11, esta institución considera que todas han tenido éxito, desde el momento que han funcionado, por lo que destinan tres años de seguimiento que se le brinda a los microempresarios.
 - Los Estudiantes en la Libre Empresa (SIFE), manifiestan que son 11 proyectos consolidados a los que han beneficiado y como satisfacción de la institución todas han tenido éxito, ya que están operando y desarrollando actividades, el seguimiento es durante un año y si es necesario se hace tres meses más.
 - Emprede UCA ha brindado apoyo a 12 microempresas, dado que todas están operando actualmente se considera que han tenido éxito, el tiempo de seguimiento para dichas microempresas es de dos meses de capacitación de planes de negocio y 1 año de seguimiento.
- 6. Fuentes de financiamiento que dan soporte a las instituciones para brindar ayuda a los emprendedores y tiempo máximo que utilizan ellas para brindar asesoría o financiamiento a dichos proyectos⁶².**

Para que una institución ofrezca ayuda necesita de financiamiento para desarrollar actividades en beneficio social ya que generalmente dependen de donaciones provenientes de cooperantes internacionales y/o instituciones locales altruistas con responsabilidad social.

En el caso de CEMPREGRO una de las Universidades de Texas, aportó el 100% del financiamiento así como también el equipamiento y la Universidad de El Salvador UES aportó el

⁶² Preguntas 2 y 18. Cuestionario dirigido a las organizaciones

espacio físico, en cuanto al tiempo máximo que la institución da asesoría durante seis meses en cuanto a financiamiento a microempresarios y emprendedores.

- Las fuentes de financiamiento a las que recurre El Centro Emprendedor de la UES es a través de financiamiento interno que la UES proporciona para su operatividad y la otra manera es a través de cooperación de ONG'S, empresa privada, organismos internacionales, con respecto al tiempo que destina esta institución para apoyar proporcionar la ayuda esta compuesta por doce semanas en la cual, ocho semanas corresponden a la elaboración de planes de negocios y asesorías durante cuatro tres semanas más, en las cuales se orienta sobre que negocio poner y como desarrollarlo.
- El financiamiento utilizado por la Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) es proporcionado por la Fundación Interamericana (FIA) y proveniente de familiares y amigos migrantes, comités de enlace y gobiernos locales, y con relación al tiempo máximo utilizado para apoyarlos es alrededor de tres años.
- Para los estudiantes en la Libre Empresa SIFE el financiamiento lo constituye las empresas privadas, fondos de contrapartida y otros obtenidos por la autogestión, con respecto al tiempo de asesorías dependen de la necesidad.
- Respecto a Emprende UCA su financiamiento proviene de instituciones no gubernamentales y el tiempo máximo que utilizan para proporcionarle ayuda a los emprendedores es un año o más de acuerdo a las necesidades de las empresas creadas.

7. Principales sectores económicos que son beneficiados con los proyectos ejecutados por las instituciones y principales beneficiarios directos e indirectos con dicho proyecto⁶³.

Con la ejecución de los proyectos que realizan las instituciones son muchos los sectores económicos que son beneficiados, entre ellos están el industrial, comercial, agropecuarios, turístico, etc.

- En el caso de CEMPREGRO los sectores económicos que considera que se benefician con sus proyectos son los sectores Turismo, Comercio y Servicio.
- El Centro Emprendedor de la UES considera que sus proyectos benefician a todos los sectores económicos, enfocándose en los agros negocios, sus beneficiarios directos son todos los estudiantes de la UES y los indirectos: familiares, socios, amigos, las microempresas existentes, los profesionales de otras universidades que deseen recibir los servicios.
- La Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) considera que los sectores económicos beneficiados puede son el turismo, servicios, comercio, panificación, avicultura, etc., en cuanto a los beneficiarios directos e indirectos lo conforman las comunidades por que las iniciativas contribuyen, a su desarrollo local, con obras de infraestructura, proyectos empresariales. Entre los beneficiarios indirectos resulta el fortalecimiento y armonía en el trabajo comunitario con adultos, jóvenes deportados, quienes se unen para ejecutar sus proyectos y en tercer lugar se fortalece la unión con los familiares y amigos en el exterior, quienes apoyan muchos proyectos y concientizados de las comunidades contribuyendo a que las personas no migren y sufran lo que ellos sufrieron en sus viajes.
- Los sectores económicos beneficiados por los Estudiantes en la Libre empresa SIFE son los sectores artesanal, industrial, manufactura entre otros.

⁶³ Preguntas 9 y 17. Cuestionario dirigido a las organizaciones

- Para Empeñe UCA los sectores económicos beneficiarios principalmente son: la industria, servicio (alimentos, tamales gourmet), artesanías, turismo, escuela de artes marciales, entre otros, con respecto a los beneficiarios directos son los ganadores del concurso realizados en las ferias de emprendedores y los indirectos sería la imagen de la Universidad José Simeón Cañas (UCA), la educación, la investigación y apoyo a la comunidad.

8. Medios que utilizan las instituciones para dar a conocer los servicios a la población y la respuesta proporcionada por la juventud ante este tipo de iniciativas impulsadas por dichas instituciones ⁶⁴.

Cuando una institución proporciona apoyo financiero u asistencia técnica, espera como respuesta el éxito de los negocios, a través de los resultados representan un parámetro para medir el desempeño del proyecto ejecutado y para la propia organización. Es muy importante conocer los medios que utilizan para publicar sus servicios a la localidad.

- El Centro Emprendedor de la UES los medios que utiliza para dar a conocer sus servicios son los medios escritos, electrónicos, radio, televisión, entre otros, así mismo considera que la respuesta de la juventud ante su aporte es bastante aceptable visualizando el deseo y la disponibilidad para incorporarse al proyecto.
- La Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) da a conocer sus servicios a través de reuniones con las comunidades, ADESCOS, gobiernos e iglesia, visitas a centros escolares e incluso a las viviendas de potenciales beneficiarios en respuesta favorables ante esta ayuda la institución espera que a quién se le ayude, persevere y mantenga una buena disposición para desarrollar sus proyectos.
- Los Estudiantes en la Libre empresa SIFE utiliza medios como: volantes, página web. (www.sife.org y sifeuessuchitoto.blogspot.com) para dar a conocer a la población los servicios

⁶⁴ Preguntas 15 y 19. Cuestionario dirigido a las organizaciones

que ofrece, sin embargo esta institución considera que sus esfuerzos son aceptables ya que lo enseñado se pone en práctica ventajosamente.

- Los medios utilizados por Emprende UCA son: Páginas Web, convocatorias, afiches, vallas, radio YSUCA, visitas a las aulas de los estudiantes, con respecto a las repuestas que perciben de quienes le brindan ayuda como institución, son aceptables por que han transformado muchas ideas de negocios en proyectos rentables.

9. Importancia que considera las Instituciones con la Formulación de un Plan Estratégico para los procesos de emprendimientos juveniles y las etapas que lo componen⁶⁵.

La formulación de un plan estratégico contribuye a facilitar las actividades ejecutadas por las instituciones dedicadas a apoyar proyectos enfocados al desarrollo:

- El Centro Emprendedor de la UES considera que es importante un Plan Estratégico por que sirve para dar una guía de cómo lograr los objetivos, aunque el plan estratégico no da respuesta, sino dice como hacerlo, si se cumplen o no los objetivos depende de las formas o mecanismos adoptados para hacerlo y las etapas que lo componen son:
 - a) Planificación y elaboración de la propuesta: formulación de los programas, aprobación y ejecución.
 - b) Lanzamiento y convocatorias: charlas, inscripciones, lugares, requisitos evaluaciones.
 - c) Desarrollo de las iniciativa, desarrollar los programas, charlas, conferencias, talleres.
 - d) Seguimiento y evaluación.
 - e) Reinversión, evaluación de todo lo desarrollado del programa.
- La Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) manifiesta que un plan estratégico es determinante, donde se plasman los objetivos y metas a alcanzar, además la misión y visión empresarial y las etapas que lo conforman son:

⁶⁵ Preguntas 20 y 21. Cuestionario dirigido a las organizaciones

- a) Identificación de la comunidad.
 - b) Identificación de los jóvenes.
 - c) Selección e identificación de necesidades de la comunidad y por ende del proyecto.
 - d) Capacitaciones administrativas y técnicas conforme al proyecto.
 - e) Elaboración de perfil de proyecto.
 - f) Solicitud de aprobación a fundación.
 - g) Solicitud de fondos de donación.
 - h) Capacitaciones para ejecución y administración, mercadeo, comercialización y producción.
 - i) Ejecución del proyecto.
 - j) Capacitaciones continuas especializadas
 - k) Monitoreo del proyecto y fortalecimiento técnico empresarial.
- Los Estudiantes en la Libre empresa SIFE afirman que un plan estratégico es de suma importancia, ya que facilita cada actividad a ejecutar, las etapas para esta institución son:
 - a) Visita a las comunidades.
 - b) Diagnóstico.
 - c) Propuesta.
 - d) Plan de ejecución.
 - e) Evaluación.
 - Finalmente para Emprende UCA la importancia de un plan estratégico se traduce en lograr un trabajo más eficiente en donde existen lineamientos alcanzar los objetivos y metas.

10. Perspectiva sobre el apoyo brindado a la población por parte de las instituciones contribuye con el crecimiento económico y la incidencia de los proyectos ejecutados en el contexto actual del país⁶⁶.

Con la ejecución de un proyecto se obtienen beneficios, los cuales contribuyen al crecimiento social y económico de la localidad, sin embargo también inciden en el contexto que actualmente atraviesa el país, por lo que las actividades llevadas a cabo por las instituciones no son la excepción.

- CEMPREGRO manifiesta que con el desarrollo de sus proyectos benefician especialmente a la economía nacional dinamizando la productividad sobretodo mejorando la competitividad.
- El Centro de Emprendedores de la UES ayuda al crecimiento económico por medio de la generación de empresas contribuyendo a la creación de empleos, convirtiéndose en un factor que facilita que los municipios se desarrollen.
- Por otro lado las instituciones entrevistadas, manifiestan que la incidencia de los proyectos de apoyo a los programas emprendedores en el contexto actual del país son buenos por que se convierten en los actores principales para lograr los sueños de los jóvenes ya que en época de crisis toda idea de negocio corre un alto riesgo de fracasar ya que los la situación que vive el país se presentan nuevos retos a enfrentar y únicamente los que tienen acceso a líneas de crédito pueden lograrlo.
- La Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) considera que con la ayuda a las iniciativas empresariales, dinamizan la economía, además de promover la generación de ingresos y empleo, creando oportunidades de desarrollo, promoviendo líderes locales, además esta institución visualiza que con su apoyo a al programa, la situación de los jóvenes ha mejorado.

⁶⁶ Preguntas 23 y 25. Cuestionario dirigido a las organizaciones

- Los Estudiantes en la Libre Empresa (SIFE) manifiestan que con sus gestiones contribuyen al crecimiento a través de la creación de nuevas empresas fomentando el mercado y la perspectiva que tienen frente a los proyectos ejecutados hasta el momento es que tienen gran incidencia en el desarrollo del país.
- La forma que visualiza Empeude UCA con su apoyo a los programas emprendedores consideran que sus iniciativas no ayudan mucho a la economía por falta de apoyo de sectores claves como son: Las empresas privadas, el gobierno, etc, lo que provoca que muchas ideas empresariales con potencial de éxito queden estancadas.

J) ANÁLISIS FODA PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN⁶⁷.

FORTALEZAS:

- F1. Existe una diversidad de sectores económicos que pueden ser explotados para la generación de microempresas.
- F2. Motivación de la Juventud para emprender su propio negocio.
- F3: Establecimiento de un Centro que permita el desarrollo de competencias para la gestión de negocios en los jóvenes.
- F4. La afluencia de turistas nacionales y extranjeros, son uno de los principales generadores de ingresos para el municipio.
- F5. Desarrollo de talleres vocacionales para la juventud.

OPORTUNIDADES:

- O1. Creación de un Centro de Emprendedurismo en el Municipio de Suchitoto.
- O2. Políticas gubernamentales que estimulan el desarrollo emprendedor.
- O3. Interés de organismos internacionales en apoyar el emprendedurismo y al sector microempresarial

⁶⁷ FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del municipio de Suchitoto

DEBILIDADES:

- D1. En el municipio de Suchitoto no hay suficientes fuentes de empleo para integrar a los jóvenes, y que contribuya al crecimiento económico.
- D2. Falta de acceso a fuentes de financiamiento para apoyar a emprendedores y al sector microempresarial.
- D3. No existe una institución local que apoye a la juventud emprendedora
- D4. El sector microempresarial de Suchitoto no está organizado, lo que limita buscar medios que contribuyan a dinamizar la actividad económica local.

AMENAZAS:

- A1. La emigración de los jóvenes hacia el exterior.
- A2. El impacto de la crisis financiera mundial.
- A3. Disminución del apoyo privado y gubernamental a iniciativas emprendedoras y a los pequeños empresarios.

DETERMINACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS A PARTIR DEL ANÁLISIS FODA.

FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	FACTORES INTERNOS	
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS OFENSIVAS	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS
F1. Existe una diversidad de sectores economicos que pueden ser explotados para la generacion de microempresas.	F1,O1. Incrementar las actividades empresariales a través de la creación de programas, ejecutados por el Centro de Emprendedurismo Juvenil, que apoyen a los jóvenes a integrarse al mercado laboral, y a su vez ayuden a los microempresarios locales a fortalecer su sector.	F1,A1: Brindar otras alternativas de estabilidad económica en el municipio que permita la permanencia de los jóvenes en sus comunidades y en el país.,formando parte integradora y diinamizadora del desarrollo económico y social.
F2. Motivacion de la Juventud para emprender su propio negocio.	F2,O3: Establecimiento de un Centro que permita el desarrollo de competencias para la gestión de negocios en los jóvenes	F2,A4: Lograr una la inmersión de la mayor parte de los jóvenes para el establecimiento de sus microempresas y así contrarestar el impacto de la crisis mundial en el país
F3: Establecimiento de un Centro que permita el desarrollo de competencias para la gestión de negocios en los jóvenes	F3, O2: Aprovechar la politica municipal para obtener apoyo que permita la generación de fuentes de empleos para los emprendimientos juveniles.	F3,A3: Realizar convenios de cooperación entre la Alcaldía Municipal y los organismos privados /gubernamentales para lograr un apoyo sostenible al centro de formación de emprendedores.
F4. La afluencia de turistas nacionales y extranjeros, son uno de los principales generadores de ingresos para el municipio.	F4,O1: Fomentar la preferencia al consumo de productos y servicios comercializados por microempresas juveniles en los turistas nacionales e internacionales	
F5. Desarrollo de talleres vocacionales para la juventud.	F5, F2, O1:Formar Capacidades emprendoras y conocimientos en gestión de negocios en los jóvenes para convertir sus habilidades técnicas en negocios..	F5,A4: Impulsar a los jóvenes a incorporarse a talleres que les permita el aprendizaje de un oficio para la creación de sus microempresas.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA
D1. En el municipio de Suchitoto no hay suficientes fuentes de empleo para integrar a los jovenes, y que contribuya al crecimiento economico.	D1,O1: Desarrollar programas para que los jóvenes reciban capacitación y asesoría necesaria para la creación de empresas juveniles, contribuyendo al fomento del autoempleo.	D1, A3: Gestionar apoyo de organismos e instituciones que apoyen programas que permitan a los jóvenes autoemplearse y a su vez ser generadores de empleo, en Suchitoto.
D2. Falta de acceso a fuentes de financiamiento para apoyar a emprendedores y al sector microempresarial .	D2,O3: Establecer convenios con instituciones nacionales y de cooperación internacional, que permitan obtener el financiamiento necesario para dar capital semilla a proyectos emprendedores y abrir nuevas lineas de credito, al sector microempresarial. .	D2,A3: Buscar apoyo de empresas e instituciones que contribuyan a sensibilizar y desarrollar un sistema de oportunidades de financiamiento para jóvenes emprendedores y microempresaris locales.
D3. No existe una institucion local que apoye a la juventud emprendedora	D3,O1,O2: Crear una centro que contribuya al apoyo de la juventud, aprovechando las politicas existentes para impulsar el emprendedurismo en el municipio y en el país.	D3.A3: Creación de un organismo local, representado en el Centro de Emprendedurismo Juvenil, que proporcione asistencia integral, cubriendo las necesidades de los jóvenes emprendedores y al sector microempresario.
D4. El sector microempresarial de Suchitoto no esta organizado, lo que limita buscar medios que contribuyan a dinamizar la actividad economica local.	D4,O1: Brindar asesoria para la organizacion en forma coordinada y efectiva del sector microempresarial local.	

K) CONCLUSIONES.

1. La juventud de Suchitoto, no tiene alternativas para emplearse, por lo que están dispuestos a crear su propio negocio que les ayude a mejorar sus condiciones de vida, pero que no cuentan con el financiamiento y asesoramiento necesario para emprender sus ideas en nuevas microempresas, ni la existencia de un centro de formación de emprendedores.
2. El comercio y el turismo se han convertido en las principales actividades económicas en Suchitoto, debido a que actualmente el municipio se esta enfocando a producir servicios turísticos por la creciente demanda de los turistas nacionales y extranjeros.
3. La falta de acceso a fuentes de financiamiento para los microempresarios que operan en el municipio se convierte en la principal barrera que impide el buen funcionamiento y crecimiento de las actividades empresarias de sus empresas.
4. Las instituciones entrevistadas tiene como objetivo darle vida a los proyectos de las personas que recurren a ellas a través de asesoría técnica y alguna proporcionan capital semilla, lo realizan con la única finalidad de contribuir con la población de manera que ayudando a una persona se beneficien indirectamente muchas mas, sin embargo pocas lo logran ya que la limitante mas grande es que no cuentan con suficiente financiamiento que les facilite lograrlo.

L) RECOMENDACIONES.

1. Se hace necesario la creación de estrategias que ayude a los jóvenes que no tienen oportunidades de educación y empleo a emprender sus propios negocios por medio de asesorías y alternativas de financiamiento que den soporte al proceso de creación de sus empresas, a través de la creación de un centro de formación de emprendedores.
2. Los nuevos emprendimientos del municipio deben explotar el sector turismo y el de agricultura y ganadería ya que existen los recursos naturales necesarios, la arquitectura atractiva para visitantes nacionales y extranjeros que es lo que identifica al municipio y que generaría más ingreso a los habitantes del municipio.
3. Se hace necesario la creación de estrategias que permitan buscar fuentes de financiamiento para los microempresarios del municipio por medio de la cooperación nacional o internacional.
4. Es importante que las instituciones que apoyan programas emprendedores posean estrategias que contribuyan a obtener oportunidad de financiamiento, ya que de esta manera logran sus objetivos de cooperación con la población, asimismo que se brinde un apoyo más completo desde que inicia la idea hasta verla reflejada en actividades empresariales, por lo que es necesario que el gobierno central y las personas con posibilidades económicas tengan participación en ello.

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

A) OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL.

1. OBJETIVO GENERAL:

- Diseñar un Centro de Emprendedurismo Juvenil que contribuya al desarrollo de las capacidades emprendedoras de los jóvenes y fortalezca al sector microempresarial del municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Fomentar el desarrollo de una cultura emprendedora y conocimientos de administración de negocios para crear capacidades empresariales en los jóvenes y microempresarios del municipio que contribuya a la generación y fortalecimiento de las microempresas a través de capacitaciones, asesorías técnicas y consultorías.
- Establecer vínculos de cooperación entre empresas nacionales y extranjeras con las microempresas juveniles nacies y en funcionamiento para establecer alianzas mercadológicas, además obtener un respaldo frente al sistema crediticio, asesorías, acompañamiento, apoyo técnico, y otras necesarias para su fortalecimiento.
- Gestionar apoyo financiero que permita la sostenibilidad del centro de emprendedurismo juvenil, además de proporcionar capital semilla y líneas de financiamiento a los microempresarios del municipio.

B. FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL.

La filosofía organizacional que tendrá el Centro de Emprendedurismo juvenil enmarcará el conjunto de pensamientos y principios que regirá el trabajo así como las relaciones internas y externas para el buen funcionamiento de la organización, la filosofía organizacional estará compuesta por: Misión, Visión, Valores, Objetivos y Políticas que servirán para seguir el rumbo adecuado para alcanzar los objetivos propuestos.

1. MISIÓN:

“Contribuir con la formación de líderes juveniles con habilidades emprendedoras, para la movilización de nuevos proyectos empresariales que contribuyan a la consolidación socioeconómica y al fortalecimiento del sector microempresarial de Suchitoto mediante la identificación y aprovechamiento de las virtudes y fortalezas propias del municipio, que sirvan para proyectar al país con el resto del mundo”.

2. VISIÓN:

“Ser un centro de formación de emprendedores que desarrolle filosofías empresariales con el apoyo de la cooperación nacional e internacional”.

3. VALORES

Bienestar Social:

Contribuir con el desarrollo de la comunidad, proporcionándoles herramientas que les permitan ser productivos, generándoles ingresos para obtener mayores oportunidades, alcanzando mejores condiciones en su calidad de vida.

Compromiso:

Buscamos la integración de los jóvenes y el sector microempresarial enfocándolos a la proyección social, con garantía de la calidad en el proceso enseñanza-aprendizaje, asesoramiento y asistencia técnica. De esta forma, procuramos asumir el compromiso con la calidad de la formación empresarial.

Innovación:

Nos caracterizamos por construir nuevas oportunidades en los sectores económicos del municipio, a través de la creación de microempresas surgidas a partir de ideas novedosas, también, buscamos la forma de generar, desarrollar y compartir conocimiento a través de la asistencia técnica, que permita fortalecer dicho sector.

Participación:

Procuramos incentivar a los jóvenes, creando una actitud participativa, que permita integrar sus ideas, plasmándolas en proyectos de negocios, dinamizando así la economía local.

Integridad:

Capacidad para mantenerse dentro de las normas sociales, organizacionales y éticas pertinentes a las actividades relacionadas con el trabajo, respetando los valores de las personas y la institución.

Transparencia:

Administrar con transparencia los fondos destinados al Centro Emprendedor, haciendo un uso adecuado y racional de los recursos financieros, procurando un óptimo aprovechamiento de estos en los diferentes programas ejecutados por la institución.

Servicio:

Brindar asistencia de manera ágil, oportuna, precisa y confiable, procurando apoyar a la juventud emprendedora y al sector microempresarial satisfaciendo las expectativas de cada uno de ellos y manteniendo una actitud permanente de colaboración, haciéndoles ver la importancia que tienen para el desarrollo de la economía local.

Responsabilidad Social:

Estaremos siempre identificando los problemas o dificultades que se den al rededor de nuestro entorno para proporcionar soluciones viables que impacten a la población mediante la creación y fortalecimiento de las microempresas.

4. POLÍTICAS DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL.

- Servir a los intereses locales del municipio procurando su desarrollo local.
- Acoger a todos los emprendedores existentes para fortalecer el sector microempresarial.
- Ser una institución abierta para atender a los negocios emprendedores existentes.
- Los participantes que pueden aplicar a los servicios para el desarrollo de sus ideas emprendedoras estarán entre las edades de 18 a 35 años.
- Los participantes seleccionados deberán firmar un acuerdo de fidelidad que permita mantener toda la información que se maneje durante el proceso.
- Compromiso de asistir al menos el 80% del proceso de enseñanza o servicios que el Centro proporcione.
- Se le proporcionara la asistencia técnica requerida a todos los microempresarios del municipio.

5. ORGANIZACIÓN DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO.

La composición del Centro de Emprendedurismo Juvenil es muy importante ya que por medio de la organización, plasmada en un organigrama, denotara las líneas jerárquicas que cumplirán funciones específicas para el logro de los objetivos planteados a través de: la división del trabajo, el criterio de agrupación entre las unidades y la magnitud del flujo de autoridad.

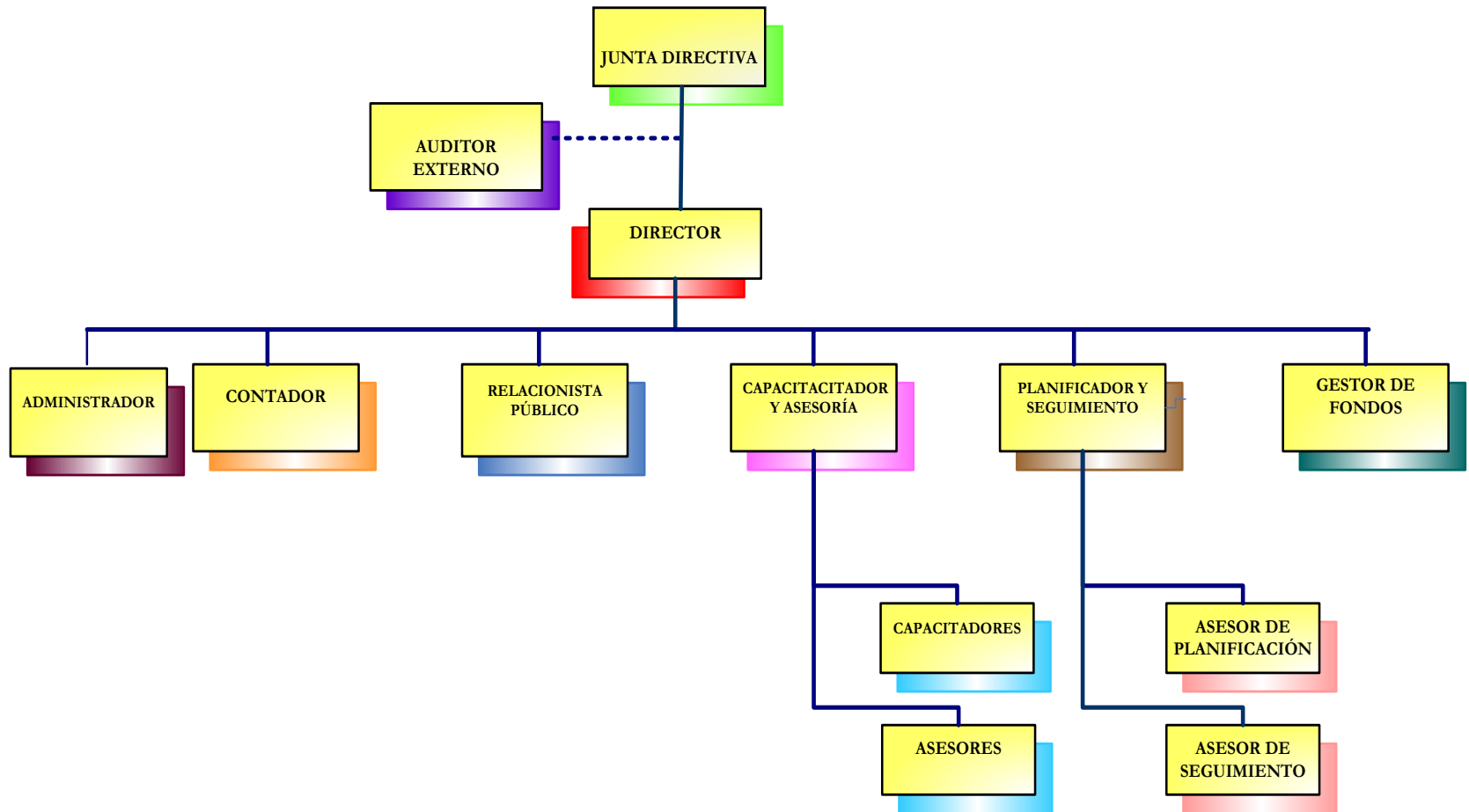
La figura legal que mejor responde a los intereses del Centro de Emprendedurismo Juvenil es la constitución de una Asociación sin Fines de Lucro. Ya que sus fines son de beneficio social y no

lucrativo, como lo establece *el Artículo 9 de la Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro de El Salvador*⁶⁸.

El Anexo 4 muestra la descripción de los puestos requeridos para la organización propuesta del Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio de Suchitoto.

⁶⁸ Art. 9.- Se entenderá que una asociación y fundación es sin fines de lucro, cuando no persiga el enriquecimiento directo de sus miembros, fundadores y administradores. En consecuencia, no podrán distribuir beneficios, remanentes o utilidades entre ellos, ni disponer la distribución del patrimonio de la entidad entre los mismos al ocurrir la disolución y liquidación de la entidad.

ORGANIGRAMA DEL CENTRO DE EMPREDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO⁶⁹



Fuente: Elaborado por grupo de trabajo

⁶⁹ Anexo 4: Manual de descripción de puestos del Centro de Emprendedurismo Juvenil de Suchitoto.

Se recomienda que la Junta Directiva este integrada por la Juventud, microempresarios y la Alcaldía Municipal de Suchitoto.

Los socios para la realización del Centro Emprendedurismo Juvenil que tendrán presencia en la Junta Directiva serán.

- **Alcaldía Municipal de Suchitoto, Cuscatlán:** Posee objetivos claros para el apoyo a los jóvenes del municipio para lo cual gestionará los recursos necesarios para apoyar la creación del centro.
- **ES- ARTES Iniciativa Suchitoto/Stratford:** Posee el programa de Formación Especializada para el Desarrollo Económico y Humano del Municipio de Suchitoto.
- **Escuela Técnica en Artes y Oficios Tradicionales de Suchitoto:** Proporcionará los recursos pedagógicos y tecnológicos para el desarrollo de los objetivos del centro de formación de emprendedores. Además de formar a jóvenes en artes y oficios tradicionales con un programa de educación para el trabajo.
- **Universidad de El Salvador - SIFE (Student in Free Enterprise):** Brindará asistencia técnica en áreas de emprendedurismo, administración de negocios, temas tributarios y legales.
- **Oficina Municipal de la Mujer de Suchitoto:** Posee una estrategia para el desarrollo económico-social del municipio con enfoque de género que promoverá la participación de las mujeres en el proceso de desarrollo de iniciativas emprendedoras en el municipio.
- **CONAMYPE:** Esta comprometida en apoyar las iniciativas microempresariales de todo el país.
- **Líderes Juveniles:** Aportarán ideas y tomarán decisiones, que beneficien y cubran las necesidades de los jóvenes del municipio.
- **Microempresarios del Municipio:** Conocen las necesidades del sector y serán los portavoces del apoyo que requiere su sector para su fortalecimiento.

Líderes para la Ejecución del Centro de Emprededurismo Juvenil de Suchitoto:

Los principales líderes para iniciar las operaciones de Centro será la Alcaldía Municipal en conjunto con organismos de cooperación que aporten los recursos financieros necesarios para su puesta en marcha.

Elementos comunicacionales para dar a conocer el Centro de Emprededurismo Juvenil de Suchitoto:

- Para la promoción del Centro se elaborarán folletos, catálogos, banners, y una campaña en la Radio Suchitlán del municipio.
- Se realizará un día de inscripción al programa de formación de emprendedores donde además se darán a conocer los servicios que proporcionará el Centro.

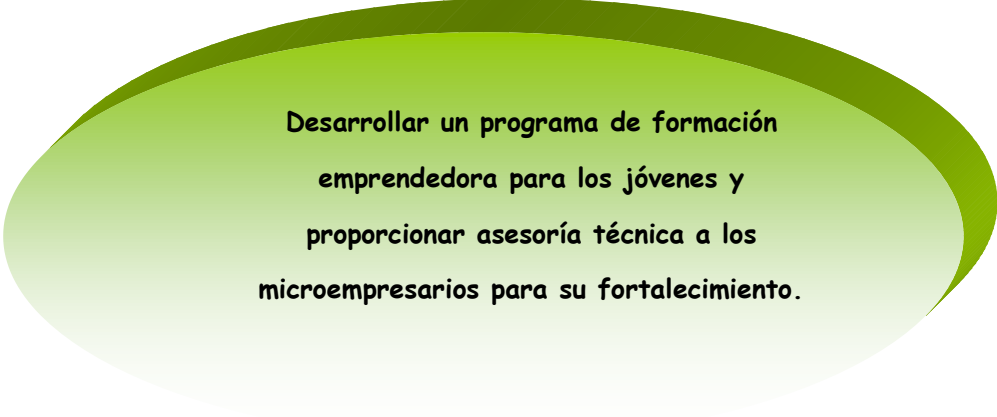
El Centro de Formación de Emprendedores está dirigido a:

- Los Jóvenes entre 18 y 35 años que desean convertir sus ideas en negocios.
- Los microempresarios del municipio de Suchitoto que necesiten asesoría técnica, financiamiento para mejorar y fortalecer sus negocios.

C) ESTRATEGIAS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL.

Para la creación de las estrategias fue necesario la realización de un diagnóstico por medio del análisis FODA, que ayudó a conocer la situación actual de la juventud y microempresarios del municipio de Suchitoto, así como las experiencias de las instituciones que apoyan programas de emprendedurismo en el país, dicho diagnóstico se presento en el Capítulo II.

Eje estratégico 1.

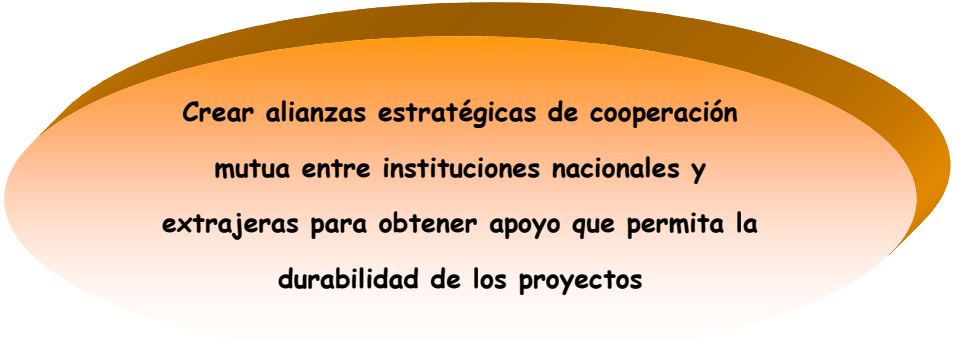


**Desarrollar un programa de formación
empresarial para los jóvenes y
proporcionar asesoría técnica a los
microempresarios para su fortalecimiento.**

Objetivos Estratégicos:

- Diseñar un modelo metodológico que permita la orientación, formación y desarrollo de habilidades emprendedoras en los jóvenes para la materialización de sus ideas en negocios.
- Implementar asesorías de administración empresarial y asistencia técnica que ayuden al fortalecimiento de las microempresas del municipio.
- Vincular a los nuevos negocios y las microempresas existentes propiciando la cooperación mutua que permita la creación de redes comerciales que proporcionen beneficios en conjunto.

Eje estratégico 2.

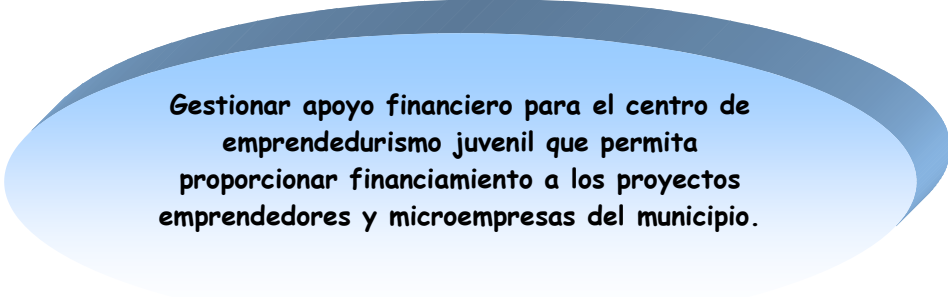


Crear alianzas estratégicas de cooperación mutua entre instituciones nacionales y extranjeras para obtener apoyo que permita la durabilidad de los proyectos

Objetivos Estratégicos:

- Realizar convenios de cooperación con organismos privados/gubernamentales que apoyan el emprendedurismo en el país para obtener apoyo sostenible al centro de formación de emprendedores.
- Fomentar el consumo y uso de productos y servicios locales, ofrecidos por nuevos negocios resultantes de proyectos emprendedores en los mercados nacionales y extranjeros.

Eje estratégico 3.



Gestionar apoyo financiero para el centro de emprendedurismo juvenil que permita proporcionar financiamiento a los proyectos emprendedores y microempresas del municipio.

Objetivos Estratégicos:

- Desarrollar un sistema de oportunidades de financiamiento que permita proporcionar capital semilla a los proyectos emprendedores.
- Ofrecer alternativas de crédito a los microempresarios del municipio a través de las instituciones financieras.
- Establecer vínculos con salvadoreños que viven fuera del país para que brinden apoyo a las iniciativas empresariales del municipio.

D) PLANES PARA EL DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO.

1. PLAN DE FORMACIÓN EMPRENDEDORA, CAPACITACIÓN Y ASESORÍA TÉCNICA.

Servirá para difundir a través de la “Orientación, Formación y Desarrollo de Habilidades para emprendedores juveniles del municipio” preparará a jóvenes en la elaboración de una estrategia personal y un plan de acción de auto-empleabilidad e inserción productiva. Además de la implementación de asesoría avanzada en administración empresarial y de nuevos negocios (planes de negocios, informática, contabilidad, control costos, diversificación de productos, etc.) y otras que ayuden al desarrollo de las nuevas empresas y las existentes en el sector microempresarial local.

2. PLAN DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL.

Se enfocará en la creación de alianzas estratégicas de cooperación mutua entre instituciones nacionales y extranjeras para obtener apoyo que permita la durabilidad de los proyectos microempresariales en el municipio. Consistirá en que empresas nacionales y/o extranjeras puedan funcionar transparentemente como “padrinos” de empresas juveniles nacies, de manera que puedan hacer convenios de apoyo técnico, asesoría, acompañamiento, y sobre todo como referencia empresarial frente al sistema financiero y los préstamos que se puedan hacer a las nuevas empresas juveniles. Así como la creación de una red de jóvenes empresarios que ayuden a ser “mentores” de aquellos nuevos proyectos, y el fomento al consumo de los productos/servicios locales.

3. PLAN DE GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS.

Está orientado a gestionar apoyo financiero para el centro de emprendedurismo juvenil que permita su sostenibilidad y proporcionar financiamiento a los proyectos emprendedores y microempresas del municipio, como respuesta para solventar uno de los principales factores que limitan la creación de empresas así como el desarrollo de las existentes.

E) PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO.

1. PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA EN LOS JÓVENES, CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA PARA MICROEMPRESARIOS.

El programa estará dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto en donde un (93%⁷⁰) considera que no existen suficientes fuentes de empleo, por lo que es necesario ofrecer otras alternativas que les permita alcanzar una estabilidad económica para mejorar sus condiciones de vida.

El programa estará enfocado en:

1. La Formación emprendedora de los jóvenes que oscilan entre 18 y 35 años, con el objetivo de facilitar el desarrollo de nuevos negocios que permita la auto-empleabilidad e inserción productiva, en donde se espera la participación de ambos géneros. Además que tengan una idea de negocio con potencial de crecimiento.
2. Proporcionar asistencia técnica para el fortalecimiento de las microempresas existentes en el municipio.

⁷⁰ Pregunta 1. Cuestionario dirigido a los jóvenes del municipio de Suchitoto.

1.1 ACCIONES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA EN LOS JÓVENES.

1. Sensibilización sobre la formación emprendedora.

Es la etapa inicial que se realizará para concientizar a los jóvenes sobre el papel que el emprendedurismo representa en la economía en la medida que:

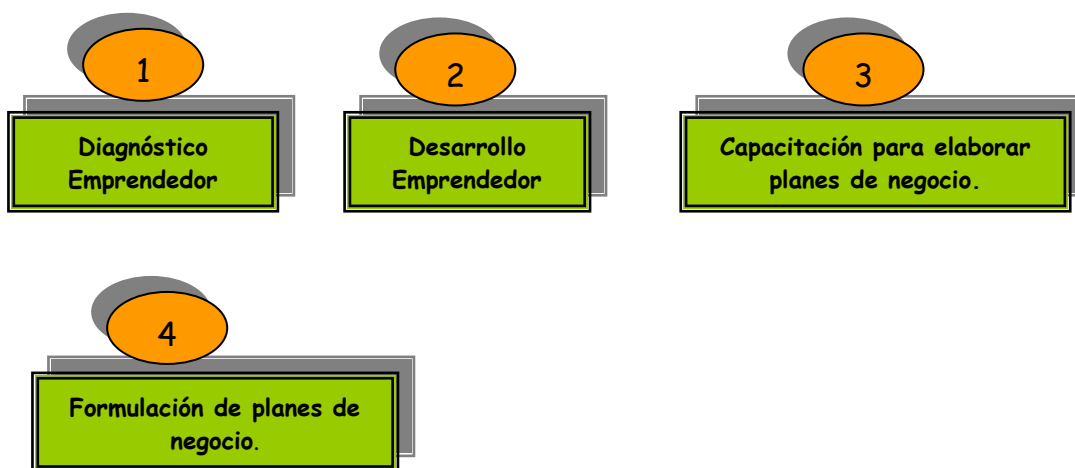
- Estimulará el surgimiento de nuevas empresas y empleos.
- Posibilitará a las personas una manera distinta de desenvolverse en la sociedad que ayude a potenciar la innovación y la mejora continua.

Dicho proceso se realizará por medio de conferencias, charlas, volantes, página web que permitan la divulgación del programa en los jóvenes del municipio.

2. Cursos de Formación Emprendedora.

El curso de formación emprendedora busca que los jóvenes del municipio tengan conocimientos sobre ¿qué es el emprendedurismo?, ¿cómo llegar a ser emprendedor?, para lo cual se impartirá un curso sobre teoría general de emprendedurismo con el objetivo descubrir las características emprendedoras, impulsarlos a desarrollar sus ideas de negocio, además de ampliar los conocimientos que les ayuden a mejorar su emprendimiento para satisfacer las necesidades reales de los consumidores.

Por tanto, el curso de formación emprendedora se dividirá en las siguientes etapas:



Fuente: Elaborado por el grupo de trabajo.

2.1 Diagnóstico Emprendedor

Esta fase se auxiliará de un instrumento para justificar la participación del joven en el programa, es decir que descubrirá las características personales necesarias para formar un perfil adecuado, que permita potenciar sus fortalezas y contrarrestar sus debilidades, que avalen su emprendimiento.

Por medio del cuestionario que será aplicado por un facilitador quién dará las explicaciones sobre el llenado del instrumento que contendrá diferentes preguntas cada uno de estas buscan encontrar características emprendedoras.⁷¹

En el primer apartado de **Información Inicial** se extraerá los primeros datos del proyecto que desea poner en marcha el emprendedor. Datos sobre cuales permiten realizar un primer diagnóstico sobre:

¿Tiene clara la idea?

¿Sabe describirla?

¿Su formación/experiencia tiene relación con la idea empresarial?

⁷¹ Anexo 5. Cuestionario para realizar el diagnóstico emprendedor a los jóvenes.

¿En que parámetros ha basado su motivación y decisión de ponerse por su cuenta?.

Son aspectos que, aunque pueden parecer muy básicos, no todo el mundo tiene lo suficientemente consolidados a la hora de acercarse a pedir información.

Si estos parámetros no están claros, no se le puede dar información concreta sobre como ayudarle, ni sobre trámites, porque lo primero que tiene que hacer es aclarar su idea de negocio, y que su experiencia, formación y motivaciones se basen en aspectos que le aporten solidez a la hora de lanzarse y ponerse por su cuenta, por muy simple que pueda ser su idea de negocio.

En el test se pretenden analizar tres aspectos fundamentales que deben tenerse en cuenta a la hora de identificar el grado de madurez del joven y su idea:

- ✓ La Idea
- ✓ El Mercado
- ✓ El Emprendedor

El Cuestionario proporcionará información suficiente para dirigir al emprendedor hacia consolidar la puesta en marcha de su negocio.

Se recomienda que se dedique el tiempo suficiente en la entrevista, para establecer un diagnóstico lo más acertado posible (tiempo estimado 1 hora).

Se han establecido tres posibles resultados al aplicar el test: **Madurez Baja, Madurez Media y Madurez Alta.**

El Cuestionario Emprendedor fue elaborado por El Instituto de Fomento Región de Murcia (INFO), y su evaluación, reflejará uno de los escenarios siguientes:

- El escenario de **Madurez Baja** nos da una situación de alto riesgo, ya que demuestra que el emprendedor no tiene clara su idea, no conoce el mercado, ni tiene cualidades para ser emprendedor. El mayor riesgo se presenta cuando este último parámetro sale muy bajo. Numerosos estudios confirman que no hay buenas o malas ideas, sino buenos o malos

- emprendedores. Así que se pondrá mucha atención a la puntuación obtenida en el perfil emprendedor.
- Con una **Madurez Media**, el emprendedor debe tomarse un tiempo y contar con apoyos formativos o de asesoramiento para realizar un Plan de negocio, lo que le ayudará a consolidar su idea y tener más información sobre el mercado al que se dirige.
 - El Emprendedor con **Madurez Alta** requerirá información y/o asesoramiento sobre temas puntuales para poner su empresa en marcha, pero ya parece estar preparado para dar el salto en su aventura de emprender.

El desarrollo del diagnóstico emprendedor se enfocará en:

- Identificar las características personales y emprendedoras de los jóvenes.
- Conocer el grado de madurez de las ideas que los jóvenes desean plasmar en negocios.
- Seleccionar a los jóvenes que tienen un perfil que facilite emprender su propia empresa.

Desarrollo Emprendedor.

Esta fase pretende fortalecer las características propias de un emprendedor, fomentando una cultura emprendedora, que servirá de base para desarrollar empresas más competitivas, innovadoras y rentables, que generen empleos e ingresos a los habitantes del municipio de Suchitoto.

Para el fomento del desarrollo emprendedor será necesario que los jóvenes hayan realizado el diagnóstico emprendedor, con energías, deseos de trabajar y motivación para emprender.

Metodología para el desarrollo emprendedor.

La formación emprendedora debe promover las innovaciones de productos y servicios a través de una cultura emprendedora, que contribuya a la generación de valores entre ellos la creatividad, responsabilidad, ambos necesarios para la creación de una empresa, además de transferir los conocimientos necesarios de gestión empresarial.

La metodología para el desarrollo emprendedor será participativa y vivencial, se auxiliará de técnicas y dinámicas para que los jóvenes puedan comprender los conceptos sobre las características emprendedoras y por medio de discusiones y foros se logrará que cada participante descubra si tienen o no características emprendedoras.

Después de que los jóvenes descubran la deficiencia en sus características emprendedoras, estos deberán realizar un plan que permita el desarrollo y práctica de dichas características, así como fortalecer las ya existentes, que sirven de base para desarrollar sus ideas en negocios con éxito.

Las características emprendedoras resultantes del desarrollo emprendedor serán:

- Autoconfianza.
- Búsqueda de información.
- Persistencia.
- Definir metas.
- Crear redes de apoyo.
- Planificación.
- Cumplir con compromisos.
- Correr riesgos controlados.
- Iniciativa.
- Búsqueda de oportunidades.
- Exigir eficiencia y calidad.

3. Capacitación en la elaboración de Planes de Negocio.

Una vez diagnosticadas y desarrolladas las características emprendedoras en los jóvenes, que son la base para el desarrollo de un negocio, la siguiente etapa es la elaboración de los planes de negocios, con la finalidad de concretizar las ideas en negocios para que no solo perduren en el tiempo, sino que puedan demostrar la rentabilidad en un contexto empresarial complejo y cambiante.

La capacitación en elaboración de planes de negocio estará enfocada en:

- Proporcionar conocimientos básicos en ciencias empresariales como: Administración de personal, mercadeo, finanzas, producción, contabilidad de costos, presupuestos, identificación del tipo de empresa que se pretende establecer.
- Aplicar dinámicas y técnicas para hacer participativa la capacitación en elaboración de planes de negocio.
- Descubrir el tipo de liderazgo que tiene el joven para conocer como aplicarlo en el desarrollo de la idea de negocio.

4. Formulación de Planes de Negocio.

Para la elaboración de los planes de negocios los jóvenes ya han recibido conocimientos sobre su elaboración y también cómo identificar una idea de negocios, en esta parte se desarrollará todo el proceso de creación de la idea hasta la evaluación financiera para conocer si es rentable ó no, por medio de una metodología dinámica e innovadora.

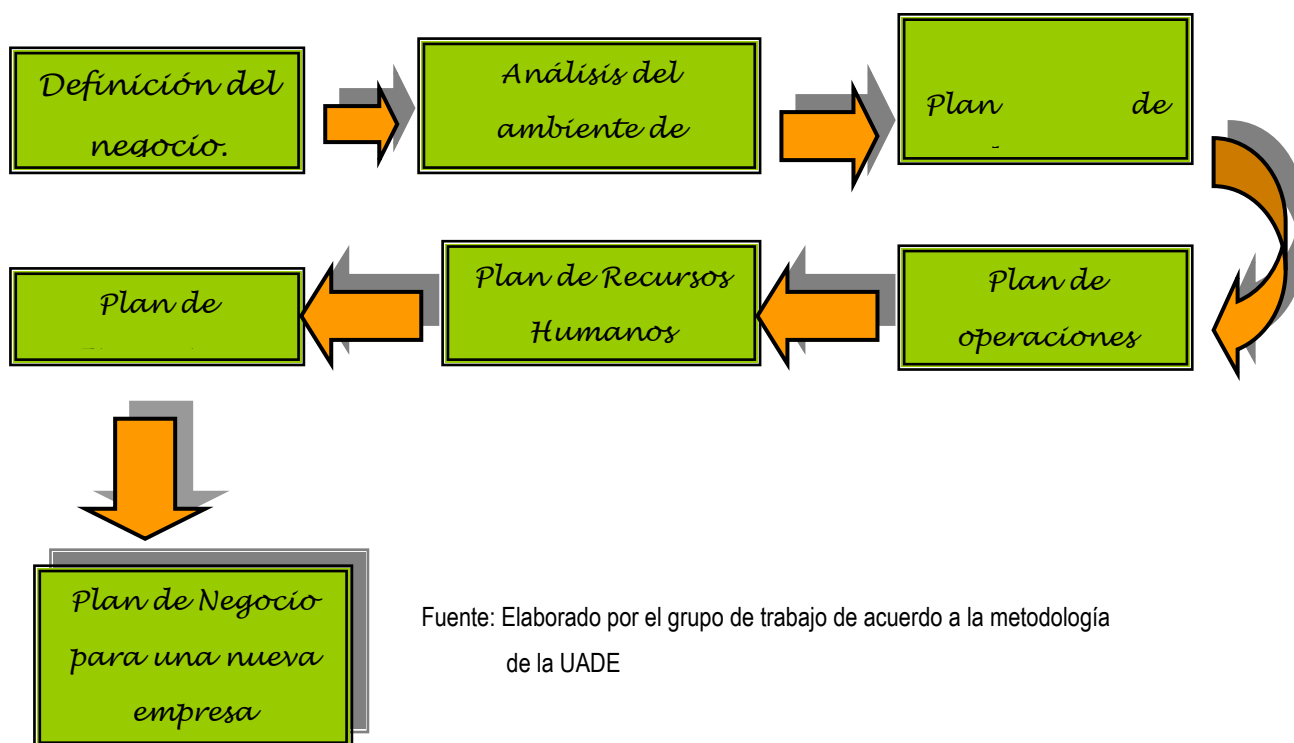
“El plan de negocios es el mapa del empresario hacia una empresa de éxito, en este sentido, es un recurso esencial, puede ser el documento más valioso al prepararse para la larga jornada de creación de la empresa.” Donalt Kuratko, Universidad de Ball State.

Los objetivos que se persiguen con la elaboración de los planes de negocio son:

- Asistir las necesidades de análisis empresarial.
- Ayudar a diseñar un plan de negocios adecuado a la idea de negocio.
- Ordenar un conjunto de previsiones financieras sobre el futuro
- Establecer guías presupuestarias comprendiendo la importancia del capital de trabajo y el análisis del punto de equilibrio del negocio.
- Comprender la importancia de determinar la cantidad y tipo de financiamiento más apropiado para cada negocio.
- Ordenar información útil y persuasiva acerca de la empresa para tomar decisiones rápidas, precisas y útiles.

Para que el plan de negocio tenga éxito, este debe de ser realizado por el joven emprendedor, ya que es necesario que sea preparado en el tema y no servirá si el emprendedor no lo comprende en su totalidad. Ya que representará la futura empresa que deberá tener coherencia, claridad, estructura simple.

A continuación se detallan las 6 fases para el desarrollo de un Plan de Negocios de acuerdo a la metodología de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE):



Fuente: Elaborado por el grupo de trabajo de acuerdo a la metodología de la UADE

Los participantes en la elaboración de planes de negocio tendrán que realizar cada una de las fases anteriores como se explican.

En la definición del Negocio los jóvenes tendrán que:

- Describir el campo de negocios en el que operará su microempresa.
- Describir el producto o servicio a ofertar (en forma sintética; haciendo referencia a las características generales y distintivas).
- Describir el tipo de empresa a crear si será industrial, comercial, de servicios (incluyendo el turismo) y la forma legal bajo la cual operará.
- Establecer cuál será la forma jurídica que mejor se adapta a sus necesidades y a las de su negocio.
- Seleccionar los procedimientos que requiere para poner en marcha su empresa. (Localización acorde con las normas urbanísticas de la ciudad de Suchitoto, impuestos municipales, intervención del gobierno central etc.).
- Definir el grupo de clientes al que se dirigirá de producto o servicio.
- Describir la necesidad que satisface o el problema que resuelve la propuesta de su empresa en el municipio de Suchitoto.
- Describir brevemente la forma en que estas necesidades serán satisfechas con la prestación de su producto o servicio.
- Describir el ámbito geográfico en el que operará la empresa.

En la etapa del análisis del ambiente del negocio y mercado los jóvenes tendrán las siguientes tareas:

- Caracterizar el entorno de negocios del sector donde la empresa operará.
- Entorno actual y proyectado.
- Particularidades del mercado
- Distribución geográfica
- Segmentación del mercado
- Canales de distribución
- Empresas ofertantes existentes o potenciales.

En el Plan de marketing trabajarán en:

- Selección del segmento de mercado al cual estará dirigido el productos o servicio
- Objetivos comerciales previstos
- El producto
- Promoción
- Distribución

El Plan de operaciones permitirá:

- Analizar el contexto y determinar qué factores influirán en las operaciones de la empresa.
- Los procesos
- Recursos materiales
- Recursos humanos necesarios
- Distribución en planta
- Infraestructura física
- La localización de la planta o empresa
- Determinación de la capacidad instalada
- Determinación de stocks (Inventarios)
- Costos unitarios
- Gastos operativos
- Inversiones

Plan de Recursos Humanos.

En el plan de operaciones ya se ha detectado la necesidad de recursos de personal. En esta parte se especifica la necesidad del personal para la operación de la empresa, de acuerdo a la magnitud en donde el joven emprendedor deberá determinar si será necesario el reclutamiento de personal y la organización de su empresa.

Plan Financiero.

Para elaborar el plan financiero se deberán realizar un estado de resultados proyectado y el flujo de caja para un horizonte de planeamiento que comprenda tres años de operación de la empresa.

En el que se detalle:

- Pronóstico de ventas
- Gastos de operación
- Gastos de apertura y puesta en marcha
- Fuentes y usos del financiamiento de la inversión

4.1 Feria de planes de negocios.

Una vez elaborados los planes de negocios los jóvenes podrán participar en una feria donde expongan su prototipo del producto o servicio ante organismos locales y nacionales, incluyendo la empresa privada para que puedan obtener un apoyo financiero y futuros clientes para sus microempresas.

La feria se realizará en el centro de ciudad de Suchitoto, un fin de semana donde hay más afluencia de turistas que son compradores potenciales de los productos o servicios, además de dar sugerencias para mejorar su calidad, presentación, sabor etc.

4.2 Selección planes de negocio.

El Centro de Emprendedurismo Juvenil tendrá la capacidad de seleccionar los planes de negocio que consideren más novedosos, factibles y exitosos en el mercado. La selección de los planes es necesaria por que es el paso inicial para convertir una idea juvenil en una empresa.

Los planes de negocio seleccionados pueden ser en todos los sectores económicos, tendrán la oportunidad de recibir “Capital Semilla” como un incentivo que les permitirá iniciar sus operaciones, y deberán brindar información al Centro de Emprendedurismo Juvenil por un periodo de un año.

Además los planes elaborados permitirán a los jóvenes:

- Convencerse a ellos mismos antes de realizar un compromiso financiero y personal significativo.
- Obtener un préstamo del Banco.
- Atraer a inversionistas potenciales.
- Convencer a otras compañías con las cuales se desee formar alianzas estratégicas para el desarrollo de sus microempresas.
- Explicar cómo funcionaría la empresa a las compañías con las cuales se pretende establecer contratos a mediano y largo plazo.
- Atraer empleados.

4.3 Seguimiento e Implementación de planes de negocios.

El Centro de Emprendedurismo Juvenil acompañará a los jóvenes emprendedores en la implementación de planes de los planes de negocio elaborados, el acompañamiento será en el monitoreo de la inversión del capital semilla a efectos de minimizar el riesgo del negocio. Así como brindar asistencia técnica en los problemas que surjan en la implementación del negocio.

1.2 ACCIONES PARA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA PARA MICROEMPRESARIOS.

Consiste en la segunda etapa del programa, está especialmente dedicado a capacitar y brindar asistencia técnica a los microempresarios del municipio de Suchitoto, la cual estará enfocada a solucionar problemas de índole empresarial y potenciar aquellos aspectos del negocio que son necesarios para el buen funcionamiento.

En los programas de capacitación se tratarán temáticas relacionados con la promoción del negocio, fuentes de financiamiento, costos, procesos productivos, tecnologías, innovación entre otras, con el fin de fortalecer aquellas áreas que les dificulta la ejecución de las actividades, crecimiento del negocio, comercialización de productos, financiamiento, etc.

La capacitación tiene por objetivo lograr que los microempresarios de Suchitoto, que operan en todos los sectores, se vuelvan más competitivos, con la utilización de métodos y tecnología acorde a las exigencias de mercados.

Su implementación girará en torno a diferentes áreas de capacitación, como se citan a continuación, con énfasis en distintos ejes temáticos como: desarrollo humano, desarrollo empresarial, desarrollo productivo, entorno económico - social y desarrollo tecnológico.

- La capacitación en Desarrollo Humano se fundamentará sobre la motivación, autoestima, valores humanos, ética, etc. pretendiendo mejorar la condición humana del microempresario y el conocimiento de la conducta humana, que le permitirá una mejor relación con sus empleados, proveedores, clientes.
- Con relación al Desarrollo Empresarial la capacitación se hará con base a técnicas en áreas funcionales de la empresa (ventas, producción, y administración.) y que tienen relación con la contabilidad, métodos de trabajo, mercadeo, productos, precios, etc. con lo que se pretende orientarlo en los roles que debe jugar como director/propietario de una empresa.
- En lo que respecta a Desarrollo Productivo la capacitación la fundamentaremos en técnicas relacionadas a formas de producción, control de la producción, manejo de la producción, costos, productividad, control de calidad, seguridad e higiene industrial, etc. que le permitirá maximizar el rendimiento de los insumos, y con lo cual aumentará su productividad.
- En Desarrollo Tecnológico lo basaremos en el desarrollo de nuevas técnicas de producción de servicios, así como la incorporación de los sistemas de información mecanizada o automatizada, que le permitan conocer la situación productiva, económica-financiera del negocio y tomar decisiones basadas en la información.
- La capacitación relacionada al Entorno Económico-Social se fundamentará en aspectos del macro-ambiente, políticas económicas-sociales, salud y medio ambiente, etc. que le permitirán

conocer lo que esta sucediendo en el país y poder hacer ajustes con el propósito que la microempresa se vea lo menos afectado posible.

Las áreas mencionadas anteriormente se desarrollarán en forma conjunta con todos los microempresarios que deseen participar.

Para lograr la presencia de la mayoría de los microempresarios se planificarán las fechas de las capacitaciones de manera que no afecte la operación del negocio.

El Anexo 6 se establece un plan de capacitación para el sector microempresarial.

Evaluación de las Capacitaciones.

Para conocer los resultados de las acciones de capacitación se realizaran evaluaciones que determinaran la efectividad en aspectos relativos al desempeño del Capacitador y la utilidad del contenido presentado.

Para tal propósito se utilizará el formato de la página siguiente.

Evaluación de la capacitación que se impartirá a los microempresarios del municipio de Suchitoto.

Nombre de la Capacitación:	Nombre del Facilitador:			
Nombre del microempresario: _____				
Factores a Evaluar	Criterios de Evaluación			
I. Facilitador.	A	B	C	D
1. ¿Los objetivos de la capacitación fueron claramente definidos?				
2. Durante el evento el facilitador demostró dominio del tema.				
3. Las dinámicas y actividades fueron apropiadas para permitir una mejor comprensión del contenido.				
. Se facilitó la participación actividad de los asistentes en la capacitación.				
II. Resultados de la capacitación				
1. ¿Los temas impartidos estaban de acuerdo a las necesidades de su negocio?				
2. ¿Comprendió la temática de la capacitación?				
3. ¿Se le facilita aplicar los conocimientos adquiridos en su negocio?				
4. ¿Considera que es necesario un refuerzo sobre el tema impartido?.				
III. Comentarios y Sugerencias:				

En cuanto a la asesoría técnica, que se ofrecerá al sector microempresarial, será de manera especializada de acuerdo a la necesidad detectada por nuevos negocios que no han recibido ningún apoyo del Centro, para ponerlo en marcha, de igual manera se le dará la asistencia requerida a cualquier microempresario del municipio que lo solicite.

2. PROGRAMA DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL.

En el programa de cooperación interinstitucional se desarrollarán vínculos de cooperación con instituciones dedicadas a ayudar iniciativas emprendedoras de jóvenes y a capacitar al sector microempresarial sobre las oportunidades que existen en el mercado nacional e internacional, lo cual contribuirá a dar los conocimientos necesarios sobre la forma de emprender y desarrollar los micronegocios.

2.1 ACCIONES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL.

Se realizarán gestiones para conformar una red de apoyo con instituciones que deberán aportar recursos para el desarrollo de los programas del Centro de Emprendedurismo Juvenil para lo cual se han detectado las siguientes instituciones:

El Gobierno Central de El Salvador a través de la Secretaria de Inclusión Social, para que promuevan y fomenten el emprendedurismo y apoyen al sector microempresarial.

La Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES) que trabaja por el desarrollo de iniciativas económicas juveniles en el municipio.

El Centro de Emprendedores de la Universidad de El Salvador y Centro Emprendedor de la Escuela Superior de Economía y Negocios cuentan con una metodología para el desarrollo de una cultura emprendedora en los jóvenes.

El Fondo General del Milenio de El Salvador (FOMILENIO) trabaja por el desarrollo de habilidades técnicas y empresariales ya que proporciona el financiamiento para que instituciones como: El Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) brinda talleres en educación no formal en Suchitoto, elaboración de planes de negocio por medio de FUNDES que sirven a la creación de microempresas en el municipio. Por lo tanto se convierte en una institución importante para el desarrollo de los programas del Centro de Emprendedurismo Juvenil.

Así mismo se buscará apoyo con las Empresas privadas locales y nacionales que practiquen la responsabilidad social empresarial

Empresarios exitosos, que deseen compartir sus experiencias, sirviendo como mentores, para los emprendedores.

Estas instituciones pueden promover redes a través de la integración de diversos esfuerzos con el objeto de conformar un sistema articulado dentro del cual deberán asumir una conducta proactiva para el desarrollo del Centro de Emprendedurismo Juvenil por medio de apoyo financiero, asistencia técnica, asesorías, capacitaciones y promoción

Para lograr la cooperación de las instituciones mencionadas anteriormente se plantea que se elabore un convenio de cooperación interinstitucional como se muestra en el Anexo 7.

3. PROGRAMA DE GESTIÓN DE FONDOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL, Y FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS.

Está orientado a gestionar apoyo financiero para el centro de emprendedurismo juvenil que sirva para su operatividad, además de facilitar la implementación de proyectos empresariales rentables para los emprendedores se buscarán fondos y se harán alianzas con otras instituciones interesadas en destinar capital a este tipo de proyectos.

3.1 ACCIONES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROGRAMA DE GESTIÓN DE FONDOS

3.1.1 GESTIÓN DE FONDOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL.

Uno de los elementos esenciales para el desarrollo del proyecto es el financiamiento, ya que es un complemento que sirve para adquirir el recurso humano, materiales, mobiliario y equipo, gastos de funcionamiento que son necesarios para dar cumplimiento a los objetivos del centro.

Para el financiamiento se acudirá a diferentes instituciones a las que se les presentará el proyecto y captar su interés para que proporcionen el apoyo financiero necesario.

Las instituciones nacionales que se contactarán son:

1. **Alcaldía Municipal de Suchitoto:** Es la principal institución más comprometida en apoyar este tipo de iniciativa ya que tienen los medio para gestionar recursos económicos a nivel nacional e internacional.
2. **La Secretaria de Inclusión Social-Gobierno de El Salvador.**
3. **Organizaciones no Gubernamentales con fines de fomentar y cooperar con la microempresa del país financieramente.**
4. **Otras organizaciones interesadas en apoyar este tipo de iniciativas.**

3.1.2 GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS.

Existe interés por las Organizaciones Internacionales apoyar a los países en desarrollo, por lo que han formulado diversos programas que cooperación que están enfocados a proporcionar los recursos financieros y técnicos a los proyectos a favor de la disminución de diferencias sociales y económicas.

Por lo tanto, se buscará apoyo financiero ante organizaciones nacionales e internacionales interesadas en donar dinero al Centro de Emprendedurismo Juvenil para financiar a los proyectos emprendedores y al sector microempresarial, para contribuir a la creación de nuevas empresas y fortalecer las existentes.

También se implementará una nueva forma de gestionar fondos, creando un sitio web que permita dar a conocer los proyectos emprendedores y la situación de microempresarios del municipio para conectar a personas e instituciones interesadas en aportar capital que permita dinamizar las actividades propuestas por cada participante.

Por tanto para canalizar y distribuir el capital recaudado destinándolo a los mejores planes de negocios de jóvenes emprendedores y a los microempresarios se han identificado diferentes alternativas que se detallan a continuación:

- **Capital Semilla:** Este fondo será entregado a través de la selección de planes de negocio beneficiando a proyectos que han sido elaborados por jóvenes del municipio que son novedosos y que poseen potencial de éxito en el mercado.
- **Microcréditos:** Se vincularán con instituciones financieras que creen y ofrecen líneas de crédito a las microempresas, así como con los recursos recaudados en el centro por medio de la Página Web.
- **Ángeles de Negocio:** Serán individuos o instituciones solventes, que deseen invertir para ayudar a la materialización de nuevos negocios y no buscan involucrarse en la empresa naciente. Además se convierten en un actor importante para apadrinar los nuevos emprendimientos por medio del apoyo financiero, así mismo facilitarán el acceso a nuevos interesados en este tipo de inversiones y/o donaciones.

G. PRESUPUESTO PARA EL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO.

El presupuesto representará una herramienta importante para la administración efectiva, control y seguimiento de los recursos financieros, ya que indican las cantidades de dinero necesarias para llevar a cabo las actividades para el logro de los objetivos propuestos, así mismo determinarán si la organización está cumpliendo con las cantidades proyectadas para el funcionamiento del Centro, mediante comparaciones periódicas entre lo planeado y lo ejecutado.

Por lo tanto se ha presupuestado para la operatividad de Centro de Emprendedurismo Juvenil, para el primer año de funcionamiento, los gastos que cubrirán las acciones previstas en el Plan de Implementación.

Presupuesto del Centro de Emprendedurismo Juvenil de Suchitoto para el primer año de funcionamiento.

Nº	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO POR MES	VALOR ANUAL	TOTAL
1	RECURSO HUMANO				\$ 79,800
	Gerente Administrativo	1	\$ 800	\$ 9,600	
	Contador	1	\$ 500	\$ 6,000	
	Auditor Externo	1	\$ 600	\$ 7,200	
	Capacitadores	3	\$ 300	\$ 10,800	
	Asesores de Planificación	2	\$ 450	\$ 10,800	
	Asesores de Seguimiento	3	\$ 450	\$ 16,200	
	Consultor	1	\$ 600	\$ 7,200	
	Gestor de Fondos	1	\$ 600	\$ 7,200	
	Personal de Aseo y Seguridad	2	\$ 200	\$ 4,800	
2	MOBILIARIO Y EQUIPO				\$17,010
	Alquiler del local		\$ 500	\$ 6,000	
	Computadoras	6	\$ 600	\$ 3,600	
	Impresoras	2	\$ 40	\$ 80	
	Retroproyectores	2	\$ 750	\$ 1,500	
	Pantallas	5	\$ 200	\$ 1,000	
	Escritorios	6	\$ 150	\$ 900	
	Sillas Secretariales	6	\$ 35	\$ 210	
	Sillas Plásticas	15	\$ 8	\$ 120	
	Pupitres	50	\$ 20	\$ 1,000	
	Pizarrones	5	\$ 40	\$ 200	
	Gastos Varios		\$ 200	\$ 2,400	
3	PAPELERIA Y UTILES				\$720
	Papeleria y utiles		\$ 60	\$ 720	
4	SERVICIOS BASICOS				\$1,032
	Agua		\$ 6	\$ 72	
	Luz Eléctrica		\$ 20	\$ 240	
	Teléfono e Internet		\$ 60	\$ 720	
	TOTAL				\$98,562

H. SEGUIMIENTO Y CONTROL ESTRATÉGICO.

La implementación de un sistema de seguimiento y control será necesario para el éxito de las estrategias que se han planteado del Centro de Emprendedurismo Juvenil.

En la fase de seguimiento para los jóvenes emprendedores será en términos de acompañamiento en la utilización del capital semilla y asesoría técnica después de la puesta en marcha de los negocios para dar respuesta a necesidades específicas que presente cada microempresa juvenil, así como monitoreo a las microempresas que se les brinde capacitación y asesoría técnica para verificar si existen cambios positivos o negativos en las actividades del negocio. El emprendedor estará obligado a brindar información en informes mensuales a partir de la puesta en marcha del negocio por un período de un año, en caso que se le proporcione financiamiento el periodo será de acuerdo al plazo estipulado del préstamo.

El control se basará verificar que cada uno de los programas se este ejecutando tal y como ha sido planeado para asegurarse que las acciones realizadas estén dando los resultados planteados para el logro de los objetivos que pretende alcanzar el Centro de Emprendedurismo Juvenil de Suchitoto.

I) BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Bateman, Thoman S.; Scourt A. Snell. "Administración una Ventaja Competitiva", 4ª Edición, Mc. Graw Hill, México 2004.
- Guerrero Sánchez, Fernando. "Fundamentos de Investigación Social", 2009
- Hernández Sampieri, R.; "Metodología de la Investigación", México, Edición ultra S.A. de C.V., 2ª Edición 2000.
- James A. F. Stoner. (1996). Administración. México: Prentice Hall. 2ª Edición.
- Koont'z, Harold; Heinz Weihrich. "Administración una Perspectiva Global", 11ª Edición, Mc. Graw Hill, México 1998
- Leonard D. Goodstein. Timothy M. Nolan, J. William Pfeiffer. "Planeación Estratégica Aplicada". Mc. Graw Hill, México 1998.
- Rojas Soriano, Raúl (1991). Guía para realizar investigaciones Sociales Editado en México por la plaza y Valdés Editores, México.
- Stanton, William J., y Otros (2004). Fundamentos de Marketing. México: McGraw-Hill. 13ª Edición.

TÉSIS

- Acévedo Claudia Claribel, y otros. "Diseño de un Plan Estratégico de Comercialización para incrementar la demanda de los productos elaborados por la mediana empresa del sector metal mecánico en El Salvador" Caso Ilustrativo UES, 2006.
- Alas Romero, Jackeline Judith; Otros. "Plan Estratégico de Promoción Turística Territorial como eje de apoyo a la micro y pequeña empresa del Municipio de Santiago Nonualco, Departamento de La Paz" UES, 2007.

- ♦ Romero Castro, Isidro Galileo y otros. "Diseño de un Programa Emprendedor que contribuirá a la Creación de Empresas como alternativa para disminuir el desempleo en el Municipio de San Sebastián" UES, 2007.

OTROS DOCUMENTOS.

- ♦ Informe Oficial de VI Censo de Población y V de Vivienda 2007; DIGESTYC, Ministerio de Economía.
- ♦ Simplificación Administrativa para la formalización de la micro y pequeña empresa en El Salvador; Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Febrero 2000.

PÁGINAS WEB

- ♦ <http://es.wikipedia.org/wiki/elsalvador>
- ♦ <http://www.monografias.com/trabajos/planeacionestrategica>
- ♦ <http://www.monografias.com/trabajos/emprendedurismo>

ANEXOS

**TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS EN LA ENCUESTA
REALIZADA A LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN**

PREGUNTAS.

1. ¿Considera que en el municipio hay suficientes fuentes de empleo?

Objetivo. Conocer si existen suficientes fuentes de empleo en el municipio de Suchitoto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	5	5
No	89	93
No responde	2	2
Total	96	100



Interpretación:

Del 100% de los jóvenes encuestados el 93% manifiesta que no hay suficientes fuentes de empleo en el municipio, mientras que un 5% considera que si lo hay y el resto no respondió.

2. ¿En que sectores económicos, considera que existen más fuentes de empleo en el municipio de Suchitoto?

Objetivo. Identificar en que sectores económicos existen más fuentes de empleo.

Sectores económicos	Frecuencia	Porcentaje %
Comercio	25	26
Agricultura y Ganadería	20	21
Servicio	29	30
Turismo	20	21
Pesca Artesanal	1	1
Otro	1	1
Total	96	100



Interpretación:

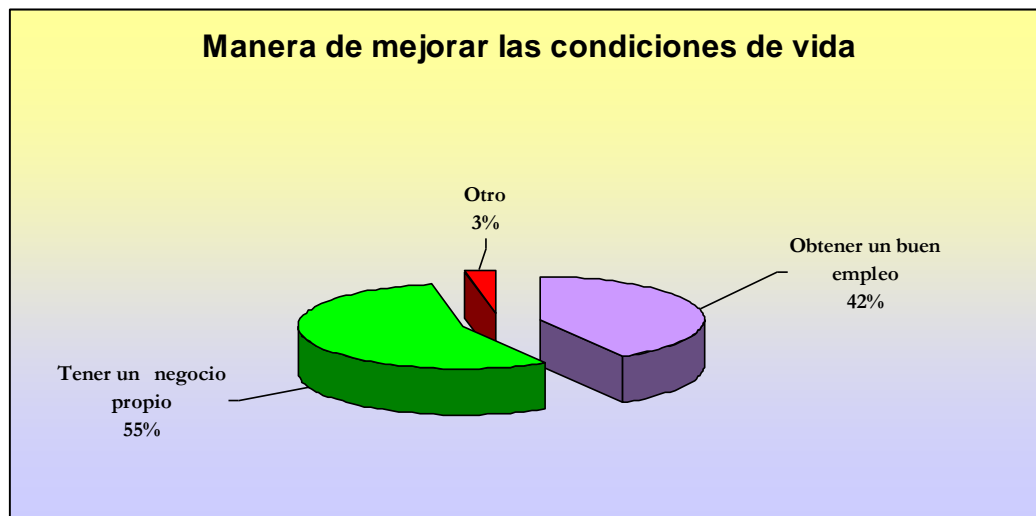
Según los datos brindados por los jóvenes, el sector servicios con un 30% es el que brinda más empleos a los jóvenes del municipio, el segundo sector mas significativo es el sector comercio el cual esta representado con un 26%, en tercer lugar en igual porcentaje están los sectores turismo,

agricultura y ganadería con un 21% y el sector que ofrece menos fuentes de empleo es la pesca artesanal con un 1%.

3. ¿De qué manera considera usted que podría mejorar sus condiciones de vida?

Objetivo. Determinar la manera en la que podría mejorar las condiciones de vida de los jóvenes.

Manera de mejorar las condiciones de vida	Frecuencia	Porcentaje %
Obtener un buen empleo	40	42
Tener un negocio propio	53	55
Otro	3	3
Total	96	100



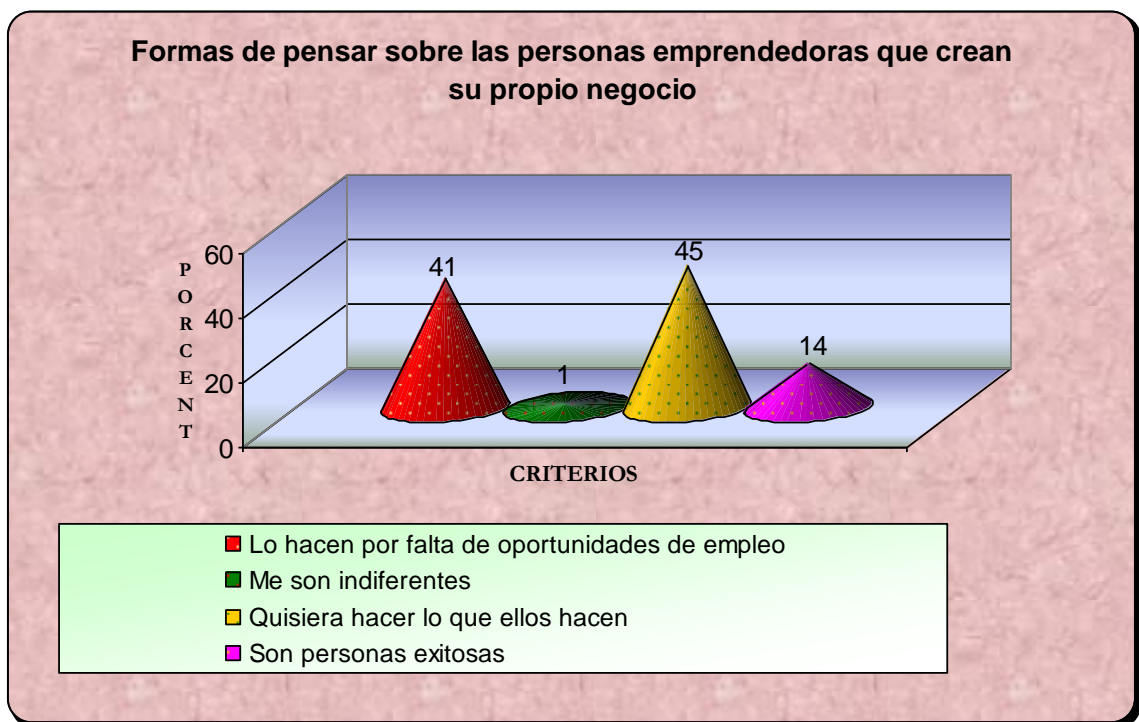
Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 55% de los jóvenes considera que tener un negocio propio es la manera en la que podrían mejorar sus condiciones de vida, el 42% indica que obtener un buen empleo es la mejor opción y el resto piensa que existen otras manera para mejorar sus condiciones de vida.

4. ¿Qué piensa de las personas emprendedoras que crean su propio negocio?

Objetivo. Conocer la opinión que tienen los jóvenes acerca de las personas emprendedoras.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
Lo hacen por falta de oportunidades de empleo	39	41
Me son indiferentes	1	1
Quisiera hacer lo que ellos hacen	43	45
Son personas exitosas	13	14
Total	96	100



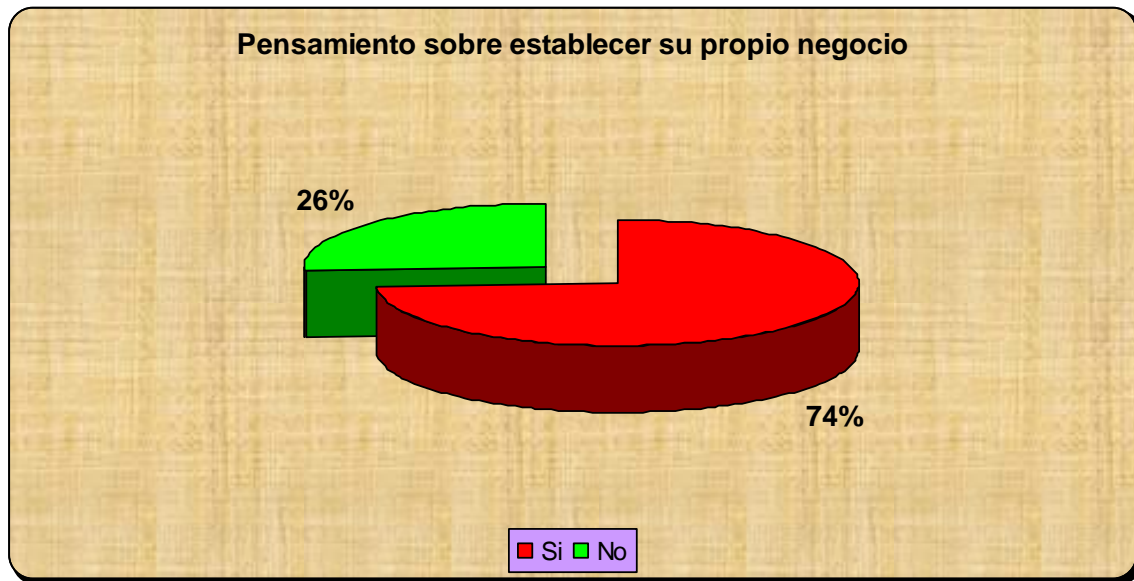
Interpretación:

De los jóvenes encuestados, 45% opinaron sobre las personas emprendedoras que crean su propio negocio, que quisieran hacer lo que ellos hacen, así mismo 41% manifiesta que ellas lo hacen por falta de oportunidades de empleo, y 14% indica que son personas exitosas. Sin embargo el resto que representa un 1% opina que le son indiferentes.

5. ¿Ha pensado en establecer su propio negocio?

Objetivo. Identificar si los jóvenes han pensado en establecer su propio negocio.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	71	74
No	25	26
Total	96	100



Interpretación:

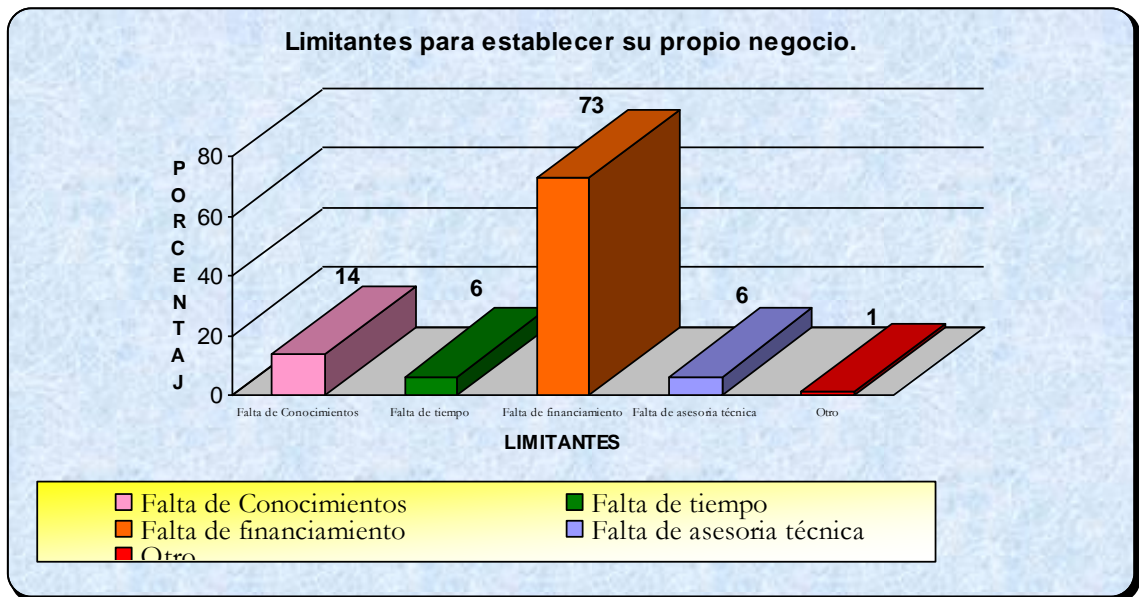
Del 100% de los jóvenes un 74% indica que ya han pensado en establecer su propio negocio, no obstante un 26% manifiesta que no es uno de sus ideales.

La mayor parte de la población del municipio son jóvenes, muchos de ellos consideran que establecer un negocio propio es una oportunidad que conlleva tanto a una superación económica como personal.

6. ¿Cuáles considera usted que son las limitantes para establecer su propio negocio?

Objetivo: Definir las limitantes para establecer un negocio propio.

Limitantes	Frecuencia	Porcentaje
Falta de Conocimientos	13	14
Falta de tiempo	6	6
Falta de financiamiento	70	73
Falta de asesoría técnica	6	6
Otro	1	1
Total	96	100



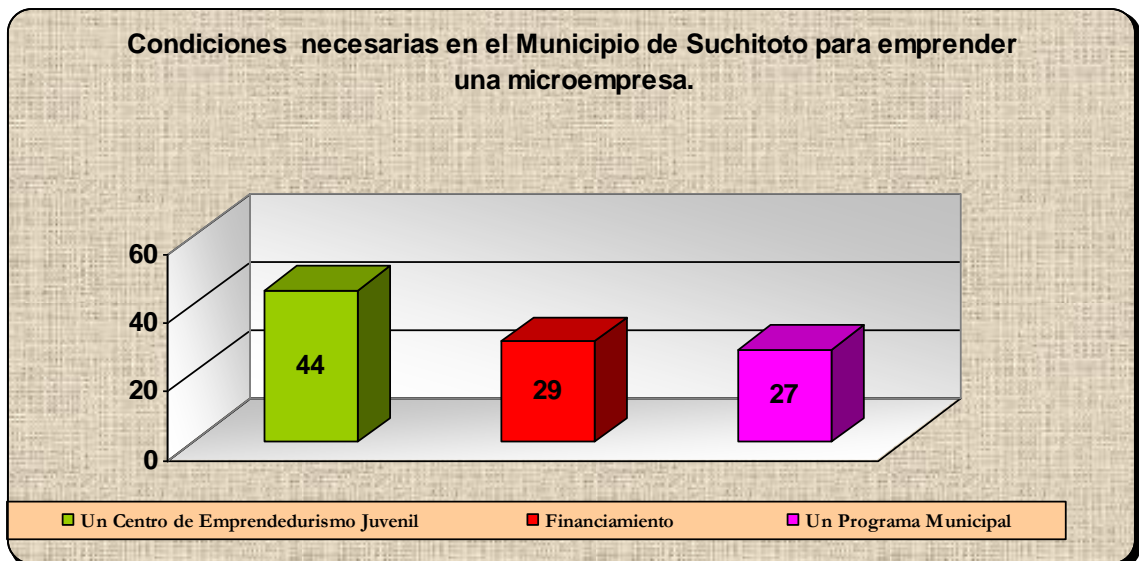
Interpretación:

Del 100% de los jóvenes encuestados, 73% considera que la limitante más significativa para establecer un negocio, es la falta de financiamiento, 14% piensan que es por la falta de conocimiento que carecen los potenciales emprendedores, sin embargo 6% jóvenes en igual proporción opina que los factores que más impiden llevar a cabo el establecimiento de un negocio son por falta de tiempo y por falta de asesoría técnica, y el resto considera que existe otra limitante.

7. ¿Qué condiciones son necesarias en el Municipio de Suchitoto para emprender su propia microempresa.

Objetivo. Establecer las condiciones necesarias para que los jóvenes emprendan su propia microempresa en Suchitoto.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Un Centro de Emprendedurismo Juvenil	42	44
Financiamiento	28	29
Un Programa Municipal	26	27
Total	96	100



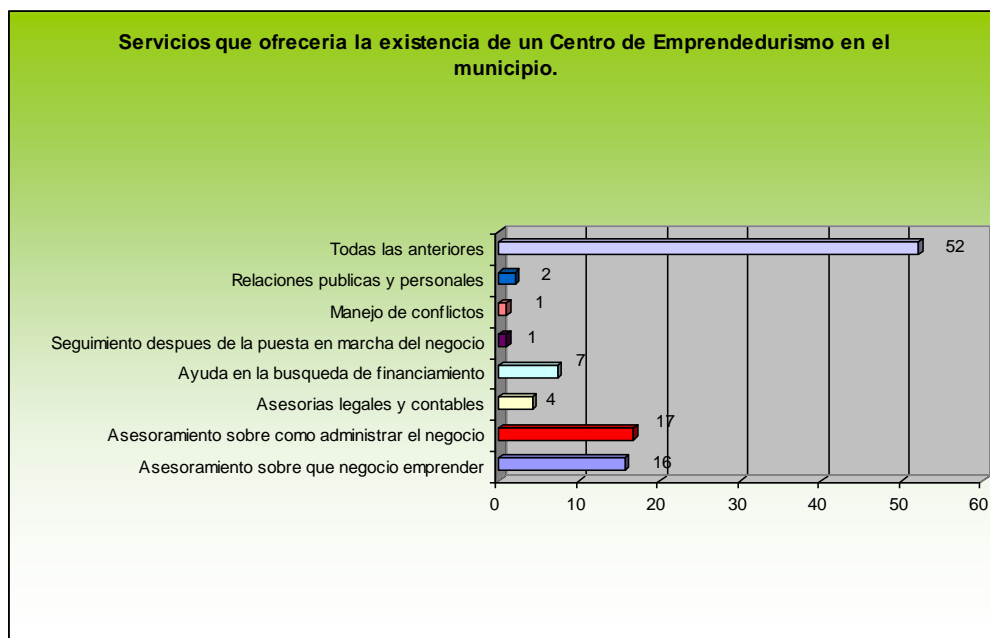
Interpretación:

Del 100% de los encuestados 44% de los jóvenes considera que la condición necesaria para que los jóvenes emprendan su propia microempresa en Suchitoto, es a través del funcionamiento de un Centro de Emprendedurismo Juvenil, otro 29% opinan que el Financiamiento es fundamental para emprender un proyecto empresarial, y los 27% restantes opinan que un programa municipal.

8. ¿Si existiera un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio, que servicios le gustaría que ofreciera para fortalecer el sector microempresarial

Objetivo. Identificar los servicios que a los jóvenes les gustaría que ofreciera un Centro de Emprendedurismo Juvenil para fortalecer el sector microempresarial.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Asesoramiento sobre que negocio emprender	15	16
Asesoramiento sobre como administrar el negocio	16	17
Asesorias legales y contables	4	4
Ayuda en la búsqueda de financiamiento	7	7
Seguimiento después de la puesta en marcha del negocio	1	1
Manejo de conflictos	1	1
Relaciones publicas y personales	2	2
Todas las anteriores	50	52
Total	96	100



Interpretación:

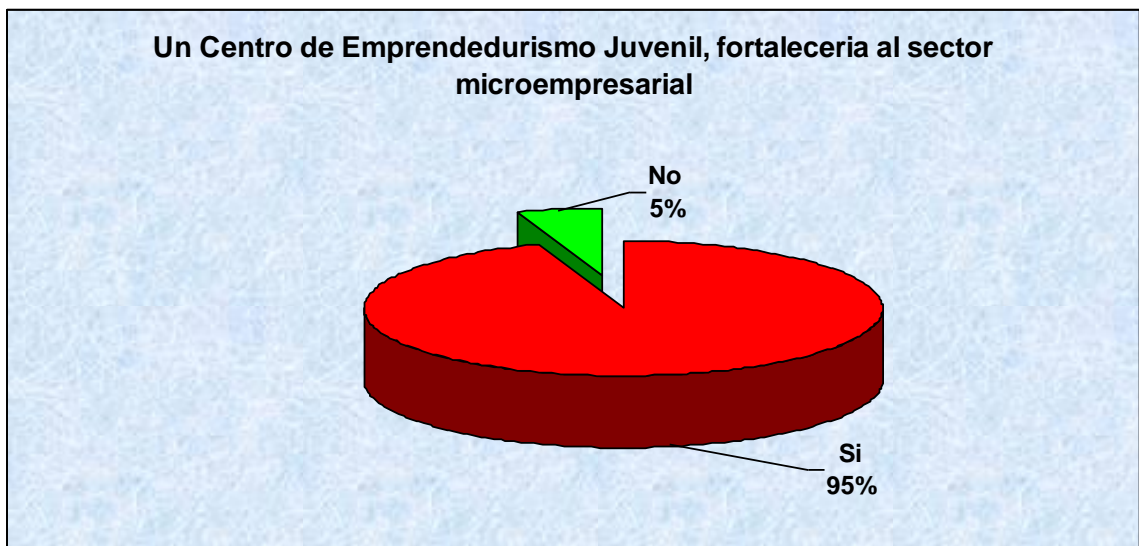
Con relación a los servicios que deberían ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil, el 52% de opinó que estos deben ser de asesoramiento sobre qué negocio emprender, como administrarlo, asesorias legales y contables, búsqueda de financiamiento, así como seguimiento después de la puesta en marcha del negocio y relaciones publicas y personales, mientras que un 17% considera que

solo debe darse asesoramiento sobre como administrar el negocio y un 16% dijo que es más importante recibir asesoramiento sobre que negocio emprender.

9. ¿Considera usted que la existencia de un Centro de Emprendedurismo Juvenil, fortalecería al sector microempresarial?

Objetivo. Conocer la opinión de los jóvenes sobre si al existir un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el Municipio de Suchitoto, se fortalecería el sector microempresarial.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
Si	91	95
No	5	5
Total	96	100



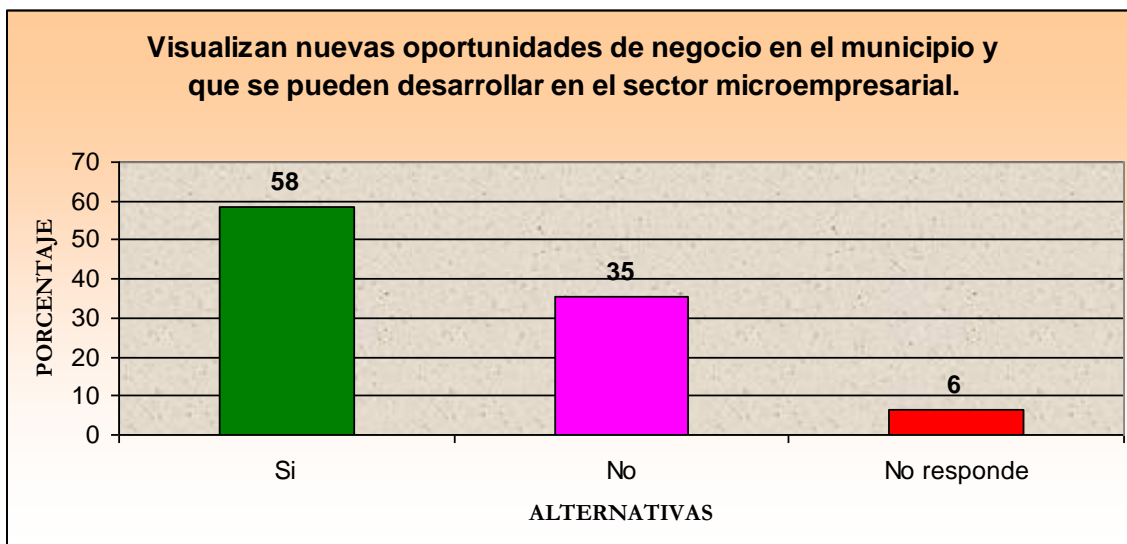
Interpretación:

El 95% de los encuestados manifiesta que la creación de un Centro de Emprendedurismo fortalecería el sector microempresarial, debido a que permite a que este centro permitiría la creación de más microempresas, lo que refuerza la propuesta de este trabajo de investigación, debido a la necesidad manifestada por los jóvenes del municipio.

10. ¿Visualiza nuevas oportunidades de negocio en su municipio y que se pueden desarrollar en el sector microempresarial?

Objetivo. Visualizar nuevas oportunidades de negocio, que se puedan desarrollar en el sector microempresarial del municipio.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	56	58
No	34	35
No responde	6	6
Total	96	100



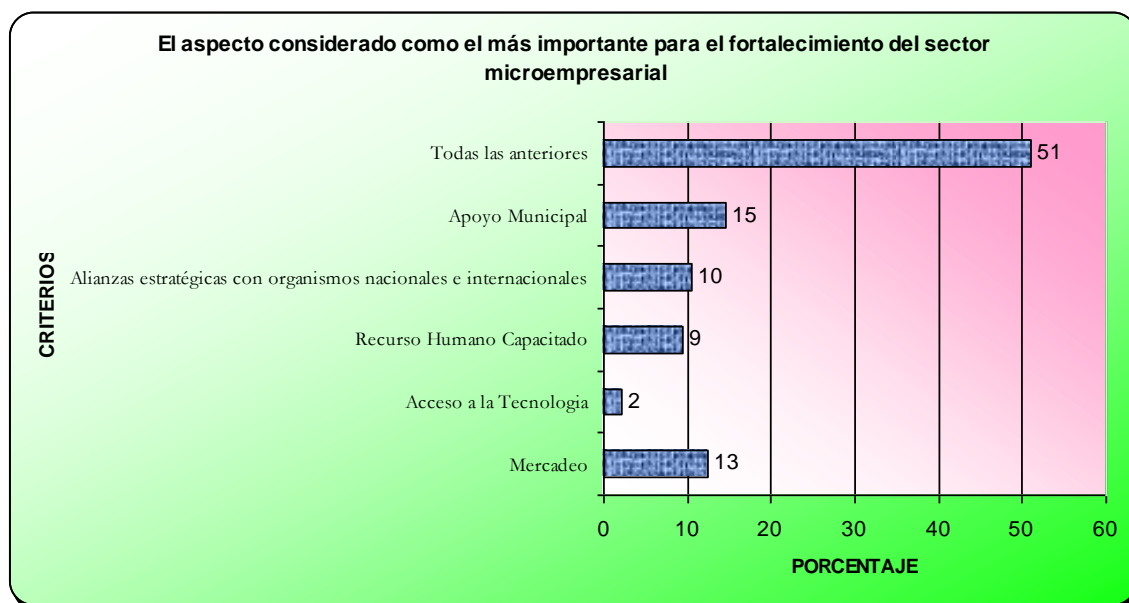
Interpretación:

El 58% de los entrevistados expresan que si existen nuevas oportunidades de negocio, lo cual pone en perspectiva que la creación de centro de atención a los jóvenes emprendedores ayudaría a que ellos materialicen sus ideas en empresas lo que ayudará al desarrollo de la localidad, mientras que un 35% no visualizan nuevas oportunidades de negocio lo cual dificulta que el sector microempresarial se fortalezca.

11. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera usted como el más importante para el fortalecimiento del sector microempresarial?

Objetivo. Determinar cual es el aspecto que se considera el más importante para el fortalecimiento del sector microempresarial?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Mercadeo	12	13
Acceso a la Tecnología	2	2
Recurso Humano Capacitado	9	9
Alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacional	10	10
Apoyo Municipal	14	15
Todas las anteriores	49	51
Total	96	100



Interpretación:

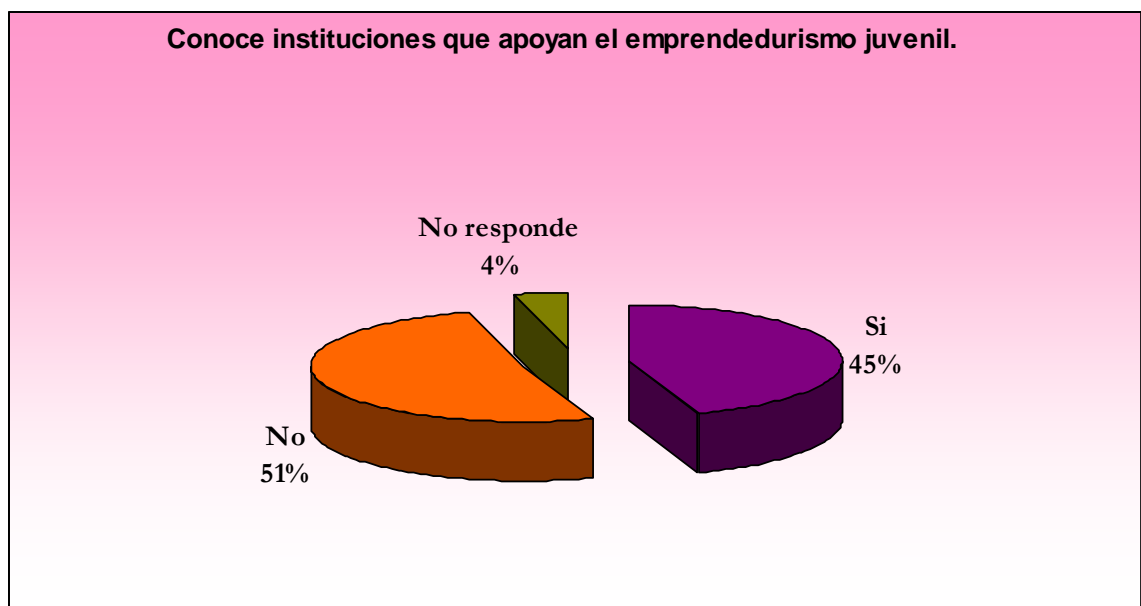
De los jóvenes encuestados 15% considera que el aspecto más importante para fortalecer al sector microempresarial es tener apoyo por parte de la municipalidad, 13% indicó que el mercadeo contribuirá a ello, asimismo 10% de los jóvenes manifiestan que poseer alianzas estratégicas con organizaciones nacionales e internacionales ayudara a lograrlo, 9 piensan que lo más relevante es contar con un recurso humano capacitado y 2% opinan que se lograría si se cuenta con un acceso a la tecnología, sin embargo

la mayoría representada por el 51% opinó que para fortalecer el sector microempresarial se necesita contar con todos los aspectos anteriores.

12. ¿Conoce de instituciones que apoyan el emprendedurismo juvenil, como actores importantes para el fortalecimiento del sector microempresarial?

Objetivo. Determinar si los jóvenes conocen acerca de instituciones que apoyan al emprendedurismo juvenil.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	43	45
No	49	51
No responde	4	4
Total	96	100



Interpretación:

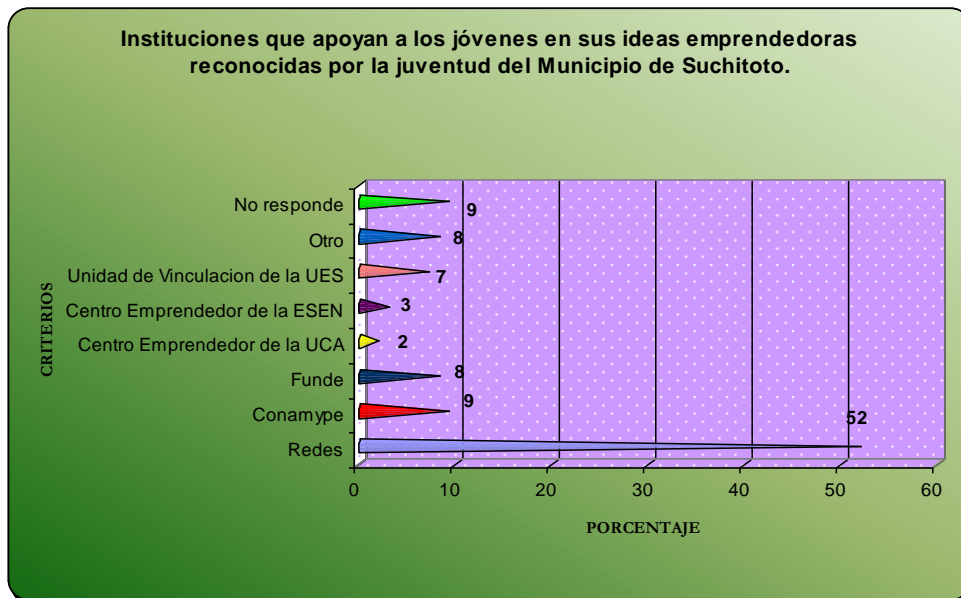
Del 100% de los jóvenes el 51% responde que conoce de instituciones que apoyan el emprendedurismo juvenil, otro 45% opina que si se ha enterado de algunas organizaciones que ejecutan proyectos emprendedores y el resto representado por el 4%, no respondió a la interrogante.

Por tanto es necesario que este tipo de instituciones, se den a conocer más, en igual importancia se debe publicitar los planes que apoyan al emprendedurismo juvenil en el país.

13. Señale cuál de las siguientes instituciones que apoyan a los jóvenes a en sus ideas emprendedoras ha trabajado o conoce usted.

Objetivo. Definir las instituciones que apoyan ideas emprendedoras con las que los jóvenes del municipio han trabajado o tienen conocimiento de su existencia.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Redes	50	52
Conamype	9	9
Funde	8	8
Centro Emprendedor de la UCA	2	2
Centro Emprendedor de la ESEN	3	3
Unidad de Vinculación de la UES	7	7
Otro	8	8
No responde	9	9
Total	96	100



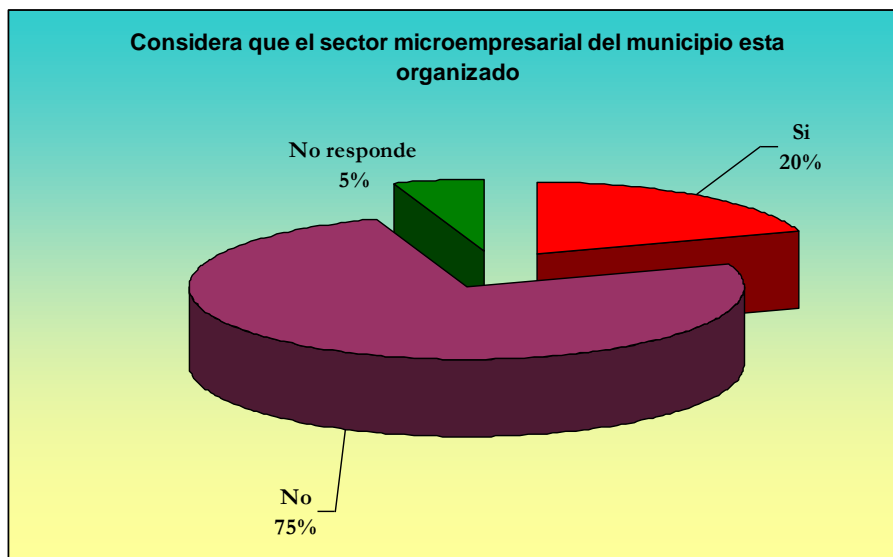
Interpretación: Del total de los jóvenes encuestados 52% de ellos conoce o ha trabajado con REDES como institución que ejecuta proyectos emprendedores, 9% reconocen a Conamype, 8% de ellos a

FUNDE, 2% se han enterado del Centro Emprendedor de la UCA, 3% saben del Centro Emprendedor de la ESEN, 7% visualizan a la Unidad de Vinculación de la UES, 8% identifican a otras instituciones, no obstante 9% no respondieron la interrogante. Es muy poco el conocimiento que tienen los jóvenes sobre la existencia y apoyo de la mayoría de organizaciones dedicadas a realizar proyectos, que benefician a la población.

14. ¿Considera que el sector microempresarial del municipio esta organizado?

Objetivo. Identificar que opinión tiene la juventud del municipio considera que el sector microempresarial esta organizado.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	19	20
No	72	75
No responde	5	5
Total	96	100



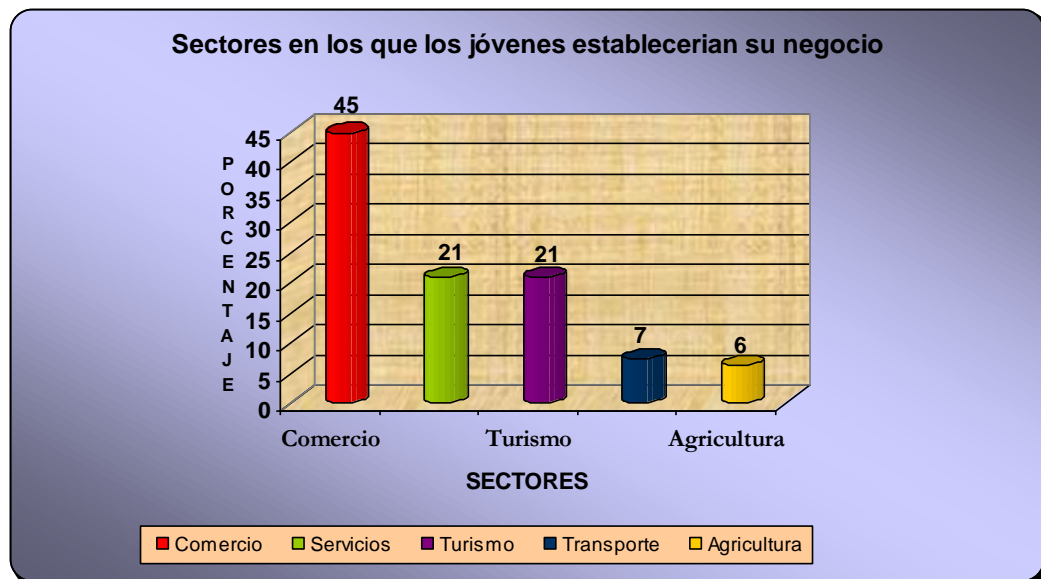
Interpretación:

Del 100% de los jóvenes de la localidad, el 75% considera que el sector microempresarial del municipio no está organizado; sin embargo el 20% indica que si está organizado, el resto que representa el 5% no respondió.

15. ¿En que sector establecerían su negocio?.

Objetivo. Identificar los sectores en el que los jóvenes establecerían su negocio.

Sectores	Frecuencia	Porcentaje
Comercio	43	45
Servicios	20	21
Turismo	20	21
Transporte	7	7
Agricultura	6	6
Total	96	100



Interpretación:

El principal sector en que los jóvenes de Suchitoto establecerían su negocio es en Comercio que representa un 45%, mientras que en el sector servicio y turismo con un 21% son el segundo sector en que establecerían un negocio y, transporte y agricultura son los menos elegidos con un 7% y 6% respectivamente.

ANEXO 1



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

“DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL COMO EJE DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.”

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN

Objetivo:

Recopilar información útil para la creación de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil.

Su información será confidencial y solamente para uso académico.

Indicaciones: Lea cuidadosamente cada interrogante antes de responder, y marque con una "X" según su criterio.

DATOS GENERALES

1. Género

- a) Masculino
b) Femenino

3. Edad

- a) 18-23 Años
b) 24-29 Años
c) 30-35 Años

5. Ocupación Actual

- a) Solo Estudia
b) Solo Trabaja
c) Estudia y Trabaja
d) Desempleado/a

2. Lugar de Residencia

- a) Ciudad
b) Cantón
c) Comunidad
d) Otro. Especifique:

4. Nivel Académico

- a) Primaria
b) Secundaria
c) Bachillerato
d) Universidad
e) Otros: Especifique

DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿Considera que en el municipio hay suficientes fuentes de empleo?

- a) Sí
b) No

Por qué. _____

2. ¿En qué sectores económicos, considera que existen más fuentes de empleo en el municipio de Suchitoto?

- a) Comercio
- b) Agricultura y ganadería
- c) Servicios (Restaurantes, Hoteles)
- d) Turismo (venta de artesanías, caminatas, paseos, actividades culturales.)
- e) Pesca Artesanal
- f) Transporte
- g) Metal Mecánico
- h) Otro. Especifique: _____

3. ¿De qué manera considera Ud. que podría mejorar sus condiciones de vida?

- a) Obtener un buen empleo
- b) Emigrar al exterior
- c) Tener un negocio propio
- d) Otro. Especifique: _____

4. ¿Qué piensa de las personas emprendedoras que crean su propio negocio?

- a) Lo hacen por falta de oportunidades de empleo
- b) Me son indiferentes
- c) Quisiera hacer lo que ellos hacen
- d) Son personas exitosas

5. ¿Ha pensado en establecer su propio negocio?

- a) Sí
- b) No

Por qué _____

6. ¿Cuáles considera Ud. que son las limitantes para establecer su propio negocio?

- a) Falta de Conocimiento
- b) Falta de Tiempo
- c) Falta de Financiamiento
- d) Falta de Asesoría Técnica
- e) Otro. Especifique: _____

7. ¿Qué condiciones son necesarias en el Municipio de Suchitoto para emprender su propia microempresa?

- a) Un Centro de Emprendedurismo Juvenil
- b) Financiamiento para el Sector Microempresarial
- c) Un Programa Municipal que apoye al Sector Microempresarial
- d) Otros. Mencionalo _____

8. Si existiera un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio, ¿Qué servicios le gustaría que ofreciera para fortalecer el sector microempresarial?

- a) Asesoramiento sobre que negocio emprender
- b) Asesoramiento sobre como administrar el negocio
- c) Asesorías legales y contables
- d) Ayuda en la búsqueda de financiamiento
- e) Seguimiento después de la puesta en marcha del negocio.
- f) Manejo de conflictos
- g) Relaciones públicas y personales
- h) Todas las anteriores
- i) Otro. Especifique: _____

9. ¿Considera usted que la existencia de un Centro de Emprendedurismo Juvenil, fortalecería al sector microempresarial?

- a) Sí
 - b) No
- Por qué _____

10. ¿Visualiza nuevas oportunidades de negocio en su municipio y que se pueden desarrollar en el sector microempresarial?

- a) Sí
 - b) No
- Mencionelas _____

11. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera ud. como el más importante para el fortalecimiento del sector microempresarial?

- a) Mercadeo
- b) Acceso a la Tecnología
- c) Recurso Humano Capacitado
- d) Alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacionales
- e) Apoyo municipal
- f) Todas las anteriores
- g) Otro. Especifique: _____

12. ¿Conoce de instituciones que apoyan el emprendedurismo juvenil, como actores importantes para el fortalecimiento del sector microempresarial?

- a) Sí
 - b) No
- ¿Con qué propósito? _____

13. Señale cuál de las siguientes instituciones que apoyan a los jóvenes en sus ideas emprendedoras ha trabajado o conoce usted?

- a) Redes
- b) Conamype
- c) Funde
- d) Centro Emprendedor de la Universidad José Simeón Cañas (UCA)
- e) Centro Emprendedor de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN)
- f) Unidad de Vinculación de la Universidad de El Salvador (UES)
- h) Otro. Especifique: _____

14. ¿Considera que el sector microempresarial del municipio está organizado?

- a) Sí
 - b) No
- Por qué _____
- _____

15. ¿En que sector establecerían su negocio?.

- a) Comercio
 - b) Servicio
 - c) Turismo
 - d) Transporte
 - d) Agricultura
- Por qué _____
- _____

!!! Gracias por su Colaboración !!!

ANEXO 2



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENTREVISTA DIRIGIDA A MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

OBJETIVO: Recopilar información útil para la creación de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del municipio de Suchitoto.

Datos Generales

Nombre del Microempresario: _____

Año de Fundación del negocio: _____

Nombre del Negocio: _____

Giro del negocio: _____

Dirección: _____

1. ¿Cuáles fueron los factores que lo motivaron para la creación de su propio negocio?
2. ¿Y por qué decidió vender el producto o servicio que brinda?
3. ¿Con qué tipo de financiamiento inicio su negocio? Propio, préstamo a un banco, herencia, donación etc.
4. ¿Considera que las ofertas de crédito ofrecidas por los bancos y cooperativas de crédito locales y nacionales son accesibles para su microempresa?
5. ¿Recibió asesoría técnica de algún organismo gubernamental, ONG o privado para la creación de su negocio?.
6. ¿Qué tipo de asesoría recibió?
7. ¿Cuál es el proceso que utilizo para la creación de la microempresa?
8. ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

9. Los ingresos generados por la venta de su producto o servicio cubren los costos para que su negocio funcione
10. ¿Ha pensado en expandir o diversificar su negocio?.
11. Considera que operar su microempresa, le genera los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades personales básicas
12. ¿Recibe algún tipo de asesoría o asistencia técnica, para mejorar su negocio? , ¿De qué institución?
13. ¿Considera que en el municipio se apoya al sector microempresarial? Y que tipo de apoyo recibe?
14. ¿Considera que el sector microempresarial está organizado?
15. ¿Que tipo de apoyo necesita para mejorar su negocio?
16. ¿Cuáles son los principales sectores económicos con mayor éxito en el municipio Turismo, Comercio, Servicio, etc. ¿Por que?
17. ¿Cuáles son las principales dificultades que afronta en la operación de su negocio?.
18. ¿Considera que la alcaldía municipal brinda apoyo a las microempresas del municipio?
19. Si existiera un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio. ¿En qué áreas le gustaría que ofreciera servicios para fortalecer las microempresas?.
20. ¿Visualiza nuevas oportunidades de negocio en su municipio y que se puedan desarrollar en el sector microempresarial?.
21. ¿Qué aspectos considera Ud. Importantes para el fortalecimiento de las microempresas?.



ANEXO 3
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ENTREVISTA DIRIGIDA LOS REPRESENTANTES DE ORGANIZACIONES QUE APOYAN
INICIATIVAS EMPRENDEDORAS.**

OBJETIVO: Recopilar información útil para la creación de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil.

Datos Generales

Nombre de la Institución: _____

Año de Fundación: _____

Nombre del proyecto: _____

Dirección: _____

1. ¿Cuál es el principal objetivo del proyecto que ejecuta la institución a beneficio de los jóvenes emprendedores?.
2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que dan soporte al desarrollo de su proyecto?.
3. ¿Qué tipo de apoyo le brindan a los jóvenes con iniciativas empresariales (asesorías, financiamiento, monitoreo, etc.?).
4. ¿De qué manera su institución proporciona el apoyo a los jóvenes emprendedores?.
5. ¿Cuáles son los criterios que toman en cuenta para apoyar iniciativas emprendedoras?.
6. ¿Cuál es el proceso que realizan para apoyar a los jóvenes emprendedores?.
7. ¿Cuáles son las principales fortalezas que posee el proyecto que ejecuta su institución a favor de los jóvenes emprendedores?.
8. ¿Cuáles son las principales dificultades que afrontan al desarrollar su proyecto con los jóvenes emprendedores?.
9. ¿Cuáles son los principales sectores económicos que son beneficiados con el proyecto, por ejemplo: Turismo, comercio, servicio, etc.?.
10. ¿Cuáles son los resultados que obtienen al apoyar iniciativas juveniles?.

11. ¿Cuántas iniciativas de emprendedurismo han apoyado con su proyecto?.
12. ¿De las microempresas creadas por los jóvenes emprendedores, cuántas han tenido éxito?.
13. ¿Cuánto tiempo brindan apoyo a una iniciativas emprendedora?
14. ¿Cuentan con financiamiento para apoyar las iniciativas emprendedoras?
15. ¿Considera usted que hay respuestas favorables de parte de los jóvenes a las iniciativas de apoyo que impulsa su institución?
16. ¿Considera que el gobierno central ofrece un soporte para al desarrollo del proyecto a beneficio de las iniciativas emprendedoras?
17. ¿Cuáles son los beneficiarios directos e indirectos que resultan del trabajo que ustedes realizan?
18. ¿Cuál es tiempo máximo que utilizan para brindar asesoría o financiamiento a los proyectos emprendedores?
19. ¿Cuáles son los medios que utilizan para dar a conocer sus servicios a la población?.
20. ¿Cuáles son las etapas que componen su plan para el desarrollo de su proyecto a favor del emprendedurismo?.
21. ¿Qué importancia tiene la formulación de un plan estratégico en los procesos de emprendimientos juveniles?.
22. ¿Cuáles son las localidades del país que son beneficiadas con su proyecto?
23. ¿Cómo visualiza los procesos de apoyo a los programas emprendedores en el contexto actual del país?
24. ¿Considera que el apoyo que brindan las instituciones gubernamentales al sector microempresarial es efectivo?
25. ¿De qué forma el apoyo brindado a la población ayuda al crecimiento económico?.
26. ¿Desde qué fecha vienen desarrollando programas emprendedores?
27. ¿Brindan asistencia a microempresas que ya están operando?.
28. ¿Qué tipo de beneficios le brinda a ese subsector?.
29. ¿En qué áreas solicitan más ayuda los microempresarios juveniles?

**ANEXO 4. Manual de Descripción de puestos del
Centro de Emprendedurismo Juvenil de
Suchitoto.**

**CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA : 1

TÍTULO DEL PUESTO:
DIRECTOR

• CÓDIGO PUESTO TIPO: D01

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:
JUNTA DIRECTIVA

SUPERVISIÓN EJERCIDA:
ÁREAS DEL CENTRO EMPRENDEDOR

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Coordinar y dirigir todas las áreas del Centro Emprendedor, marcando las grandes líneas de objetivos, para obtener los resultados previstos.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS

- Definir las estrategias del Centro Emprendedor
- Liderar la orientación del Centro Emprendedor hacia las nuevas estrategias (tanto del joven como en la aplicación de las ideas de negocio).
- Identificar y satisfacer las necesidades de los jóvenes y microempresarios
- Elaborar el presupuesto anual del Centro de Emprendedurismo, en conjunto con las demás áreas funcionales.
- Motivar y dirigir a los miembros de las distintas áreas del Centro Emprendedor para la consecución de los objetivos
- Transmitir las políticas generales, asegurándose de conseguir el adecuado nivel de calidad en las actividades y servicio de los integrantes del Centro Emprendedor
- Informar mensualmente sobre las actividades a ejecutarse dentro del Centro, asimismo de los resultados obtenidos.
- Representar al Centro en reuniones interinstitucionales

- Dar lineamientos sobre las actividades ejecutadas por los demás departamentos, de manera que contribuya a la eficiencia y eficacia de los mismos.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos procesos administrativos que realiza.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas o carreras afines
2. EXPERIENCIA: Al menos 6 años en puestos de dirección.
3. EDAD: Entre 30 y 40 años.
4. GÉNERO: Indiferente
5. CONOCIMIENTOS:
 - Amplio conocimiento relacionado con Centros de Emprendedurismo o similares
 - Claro perfil de dirección de Centros emprendedores, vocación de servicio a jóvenes y microempresarios
 - Persona con capacidad para desarrollar a sus colaboradores y orientado a la consecución de resultados.
 - Contactos con numerosas instituciones de apoyo a proyectos sociales.
 - Buena capacidad analítica
 - Tener visión estratégica
 - Resolutivo, autónomo e independiente.
6. HABILIDADES:
 - Habilidad de Análisis
 - Habilidad para las relaciones interpersonales
 - Habilidad especial para dirigir actividades en beneficio del Centro Emprendedor
 - Habilidad para promover una cultura orientada a la colaboración
7. DESTREZAS:
 - Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
 - Dominio del Idioma Ingles, nivel alto, se valorará un tercer idioma

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA: 1

TÍTULO DEL PUESTO:

ADMINISTRADOR

CÓDIGO PUESTO TIPO: GA02

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

DIRECTOR

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

ÁREA ADMINISTRATIVA

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Administrar los recursos humanos, materiales, técnicos y financieros del Centro Emprendedor, así como proporcionar los informes financieros al Director y cooperantes nacionales y extranjeros.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA:

TAREAS:

- Verificar el cumplimiento de las políticas con respecto a los recursos de la organización.
- Apoyar en la elaboración del presupuesto anual.
- Encargado de la contratación del personal del Centro Emprendedor
- Elaborar planes en forma participativa y en fechas claves establecidas.
- Velar por el uso adecuado de los bienes del Centro Emprendedor.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Lic. En Administrador de Empresas o carreras a fines
2. EXPERIENCIA: 4 años en áreas similares.
3. EDAD: Entre 25 y 50 años
4. GÉNERO: Indiferente

5. CONOCIMIENTOS:

- ♦ Conocimiento del Reglamento Interno del Centro Emprendedor.
- ♦ Conocimientos sobre Administración de Recursos Humanos y Financieros.
- ♦ Amplios conocimientos de Leyes Laborales y Computación.

6. HABILIDADES:

- Habilidad para la planeación y Organización.
- Habilidades de expresión oral y escrita.
- Habilidad para motivar al personal.
- Habilidad para redactar informes gerenciales y ejecutivos.
- Habilidad para la resolución de problemas.
- Habilidad para la toma de decisiones
- Habilidad para la negociación y mediación de conflictos.
- Capacidad de liderazgo
- Integridad moral y ética

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio básico del Idioma Inglés.

TÍTULO DEL PUESTO:

CONTADOR

CÓDIGO PUESTO TIPO: C03

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

DIRECTOR

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

DESCRIPCIÓN GENERAL:

El Contador tendrá como actividad principal la de sistematizar la información financiera del Centro emprendedor, expresando ésta como una unidad monetaria que contribuya a tener conocimiento acerca del estado económico, asimismo es el responsable del registro de la contabilidad, con la finalidad de proveer y distribuir adecuadamente el recurso financiero según las necesidades de las diferentes áreas.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS:

- Asistir y apoyar técnicamente la toma de decisiones en beneficio del Centro Emprendedor
- Realizar el cálculo del pago de planilla
- Revisar el reporte diario de ingresos y egresos del Centro Emprendedor
- Registrar los movimientos en los libros legales del Centro Emprendedor
- Establecer el sistema de contabilidad para el Centro Emprendedor
- Examinar y evaluar los resultados de la gestión, con la finalidad de expresar una opinión objetiva sobre los estados financieros y la gestión que los generó apegados a una ética del ejercicio profesional.
- Elaborar el balance general, conciliaciones bancarias y estados de resultado.
- Garantizar la transparencia de dichos Estados Financieros.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciado en Contaduría Pública
2. EXPERIENCIA: 4 años en áreas similares.
3. EDAD: Entre 25 y 38 años.
4. GÉNERO: Indiferente.

5. CONOCIMIENTOS:

- Conocimientos y manejo de las leyes tributarias
- Conocimientos en la elaboración de conciliaciones bancarias
- Conocimiento en planificar, organizar integrar y dirigir ante cambios constantes, globalizados y competitivos.
- Tener competencias en la práctica de principios de contabilidad y auditoria
- Conocimiento en la elaboración de Estados Financieros.

6. HABILIDADES:

- Habilidad para la planeación y organización en la elaboración de los informes financieros
- Habilidades de expresión oral y escrita.
- Habilidad para la toma de decisiones en lo que respecta al área financiera
- Habilidad numérica.

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio básico del Idioma Ingles.

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA: 1

TÍTULO DEL PUESTO:

RELACIONISTA PÚBLICO

CÓDIGO PUESTO TIPO: GPR04

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

DIRECTOR

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Promover los servicios que ofrece el Centro emprendedor a nivel nacional y local, para crear alianzas con instituciones internacionales y de esta manera fortalecerlo.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS

- Definir las estrategias enfocadas a las relaciones públicas del Centro Emprendedor.
- Gestionar apoyo institucional para el logro de los objetivos del Centro Emprendedor.
- Mantener excelentes relaciones públicas así como la atención y el servicio a jóvenes y microempresarios de la localidad
- Favorecer una comunicación interna entre las áreas del Centro Emprendedor.
- Impulsar ferias o campañas publicitarias para dar a conocer los servicios que ofrece el Centro emprendedor y las ideas de negocios de los jóvenes y microempresarios
- Coordinar y supervisar el cumplimiento de políticas y procedimientos, encaminados a la creación de ferias publicitarias.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas, Mercadeo o Relaciones Públicas.
2. EXPERIENCIA: 4 años en puestos similares.
3. EDAD: Entre 28 y 40 años.
4. GÉNERO: Indiferente.

5. CONOCIMIENTOS:

- Conocimiento en promoción social social.
- Conocimientos elaborar proyectos de cooperación internacional.
- Conocimiento sobre legislación nacional.
- Conocimiento en técnicas mercadológicas.

6. HABILIDADES:

- Habilidad de Análisis.
- Habilidad para las relaciones con organismos nacionales e internacionales.
- Habilidad para el trabajo en equipo y toma de decisiones.
- Habilidad de facilidad de expresión oral y escrita.
- Habilidad de trabajar con objetivos y metas claras.

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio avanzado del idioma inglés, se valorará un tercer idioma

	<p style="text-align: center;">CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL DE SUCHITOTO</p> <p>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.</p>	<p>PAGINA : 1</p>
<p>TÍTULO DEL PUESTO: TÉCNICO EN CAPACITACIÓN Y ASESORÍA</p>	<p style="text-align: center;">CÓDIGO PUESTO: ATC05</p>	
<p>DEPENDENCIA JERÁRQUICA: DIRECTOR</p>	<p>SUPERVISIÓN EJERCIDA: ASESORES Y CAPACITADORES</p>	
<p>DESCRIPCIÓN GENERAL: Responsable sobre la enseñanza emprendedora y desarrollo de negocios en los jóvenes y microempresarios del municipio.</p>		
<p><u>DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.</u></p> <p>TAREAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyectar y coordinar el desarrollo emprendedor para los jóvenes del municipio. • Proyectar el plan de capacitación los microempresarios. • Contribuir en la elaboración de planes de negocio. • Responsable de supervisar el desarrollo del emprendedurismo en los jóvenes y las capacitaciones en los microempresarios. • Organizar y dirigir las ferias de los planes de negocio elaborados por los jóvenes. <p><u>REQUISITOS DEL PUESTO.</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. EDUCACIÓN: Licenciado/a en Administración de Empresas, Mercadeo, Psicología, 2. EXPERIENCIA: 2 años en áreas similares. 3. EDAD: Entre 25 y 38 años. 4. GÉNERO: Indiferente 		

5. CONOCIMIENTOS:

- Tener conocimiento en pedagogía, ya que es muy importante porque complementa el proceso de aprendizaje óptimo de los jóvenes.
- Conocimientos sobre el desarrollo de emprendedores.
- Conocimientos en temas relacionados con las microempresas en El Salvador.

6. HABILIDADES:

- Habilidad para la planeación y organización.
- Habilidades de expresión oral y escrita.
- Habilidad para motivar a los jóvenes emprendedores
- Habilidad para redactar informes gerenciales.
- Habilidad para la resolución de problemas.

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio básico del Idioma Inglés.

TÍTULO DEL PUESTO:
CAPACITADOR

CÓDIGO PUESTO TIPO: ATC-05-01

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:
TÉCNICO EN CAPACITACIÓN Y ASESORÍA

SUPERVISIÓN EJERCIDA:
EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS.

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Proporcionar las herramientas necesarias a la juventud emprendedora a través de capacitaciones a jóvenes y microempresarios.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS

- Diseñar la metodología apropiada para el desarrollo de las características emprendedoras.
- Impartir la metodología para el desarrollo emprendedor en los jóvenes del municipio.
- Capacitar en las áreas que necesiten los microempresarios para fortalecer sus conocimientos empresariales.
- Apoyar en el desarrollo de los planes de capacitación para los microempresarios.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos procesos que realiza.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas o Mercadeo. Contar con un diplomado de Asesorías Técnicas relacionadas con la creación y desarrollo de ideas de negocios.
2. EXPERIENCIA: 3 años en puestos relacionados en capacitación a grupos empresariales.
3. EDAD: Entre 28 y 35 años.
4. GÉNERO: Indiferente.
5. CONOCIMIENTOS:
 - Conocimientos metodología para el desarrollo de capacitaciones.
 - Conocimientos sobre emprendedurismo.
 - Conocimientos sobre la desarrollo de microempresas en El Salvador.

6. HABILIDADES:

- Habilidad de análisis y síntesis.
- Habilidad para las relaciones interpersonales.
- Habilidad para el Trabajo en Equipo.
- Habilidades demostradas de liderazgo y orientación a resultados.
- Habilidad de trabajar con objetivos y metas claras.

7. DESTREZAS

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio del Idioma Inglés, nivel medio.

	CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL DE SUCHITOTO MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.	PAGINA: 1
TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR TÉCNICO	CÓDIGO PUESTO TIPO: ATC-05-02	
DEPENDENCIA JERÁRQUICA: TÉCNICO EN CAPACITACIÓN Y ASESORÍA	SUPERVISIÓN EJERCIDA: EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS.	
DESCRIPCIÓN GENERAL: Proporcionar las herramientas necesarias a la juventud emprendedora a través de asesorías técnicas que contribuyan al desarrollo eficiente de los negocios en marcha y a la mejora de las actividades ejecutadas por los microempresarios del municipio.		
DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA. TAREAS <ul style="list-style-type: none"> • Definir las estrategias enfocadas a las asesorías técnicas a jóvenes y microempresarios. • Actuar como asesor del joven y microempresario a partir de un conocimiento del sector de actividad, en que se desarrolle, identificando sus necesidades y proponiendo una solución personalizada para cada caso. • Elaborar informes los avances de las ideas de negocio y microempresas asesoradas. • Asesorar técnicamente sobre dudas o incidencias que puedan tener en el desarrollo de las empresas. • Seguimiento de las microempresas de los jóvenes y microempresarios • Ofrecer un servicio de calidad. Esto significa rapidez y eficacia, tanto para el Centro emprendedor como para los jóvenes y microempresarios. • Contribuir a través de las asesorías impartidas al logro del máximo desarrollo en el mercado nacional e internacional. • Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos procesos que realiza. • Velar por la confidencialidad de la información que maneja. 		

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas o Mercadeo. Contar con un diplomado de Asesorías Técnicas relacionadas con la creación y desarrollo de ideas de negocios.
2. EXPERIENCIA: Contar con 5 años en puestos relacionados con asesorías a grupos empresariales.
3. EDAD: Entre 28 y 35 años.
4. GÉNERO: Indiferente.
5. CONOCIMIENTOS:
 - Amplio conocimiento en asesorías técnicas relacionado con Centros Emprendedores o similares
 - Conocimientos en la creación y desarrollo de ideas de negocios.
 - Conocimientos sobre la administración y desarrollo de microempresas en El Salvador.
6. HABILIDADES:
 - Habilidad de análisis y síntesis.
 - Habilidad para las relaciones interpersonales.
 - Habilidad para el Trabajo en Equipo.
 - Habilidades demostradas de liderazgo y orientación a resultados.
 - Habilidad de trabajar con objetivos y metas claras.
 - Alta capacidad de resolución de conflictos.
7. DESTREZAS:
 - Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
 - Dominio del Idioma Inglés, nivel medio.

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA: 1

TÍTULO DEL PUESTO:

PLANIFICADOR Y SEGUIMIENTO

CÓDIGO PUESTO TIPO: PS-06

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

DIRECTOR.

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

ASESOR DE PLANIFICACIÓN Y ASESOR DE SEGUIMIENTO.

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Proporcionar las herramientas necesarias al asesor de planificación y asesor de seguimiento, así mismo apoyar y supervisar las actividades ejecutadas por ellos.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS

- Definir las estrategias enfocadas a la planificación y seguimiento de las ideas de negocios de los jóvenes y microempresarios que se atienden en el Centro Emprendedor.
- Apoyar las actividades que se ejecuten dentro del área de planificación y seguimiento.
- Llevar un registro de las ideas emprendedoras de los jóvenes y de negocios de microempresarios.
- Establecer los lineamientos para dar seguimiento a las actividades.
- Mantener canales de comunicación permanentes y de alta transparencia con la dirección del Centro Emprendedor.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos procesos que realiza.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas, Mercadotecnia o carreras a fines.
2. EXPERIENCIA: Contar con 5 años en puestos similares.
3. EDAD: Entre 28 y 35 años.
4. GÉNERO: Indiferente.

5. CONOCIMIENTOS:

- Amplio conocimiento en planificación y seguimiento relacionado con Centros Emprendedores o similares.
- Conocimientos en la creación y desarrollo de ideas de negocios.
- Conocimiento en implementar estrategias como alternativas de solución de problemas
- Conocimientos sobre la administración y desarrollo de microempresas en El Salvador.

6. HABILIDADES:

- Habilidad de análisis y síntesis.
- Habilidad para las relaciones interpersonales.
- Habilidad para el Trabajo en Equipo.
- Habilidades demostradas de liderazgo y orientación a resultados.
- Habilidad de trabajar con objetivos y metas claras.
- Alta capacidad de resolución de conflictos.

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio del Idioma Inglés, nivel medio.

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA : 1

TÍTULO DEL PUESTO:

ASESOR DE PLANIFICACIÓN

CÓDIGO PUESTO TIPO: PS-06-01

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

PLANIFICADOR Y SEGUIMIENTO

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Consiste en elaborar las bases presupuestarias, evaluar la gestión financiera institucional, coordinar y apoyar la planificación estratégica del Centro de Emprendedurismo Juvenil.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS:

- Asesorar al Director sobre la planificación anual del Centro de Emprendedor.
- Orientar y apoyar el proceso de la planificación estratégica de las unidades jerárquicas.
- Realizar informes con la evaluación del plan de trabajo anual del Centro Emprendedor y en los ámbitos directamente relacionados
- Proponer la asignación de recursos final para el presupuesto anual en función de los objetivos establecidos institucionalmente.
- Desarrollar estudios respecto de las variables críticas sobre las cuales se construye el Presupuesto Anual.
- Desarrollar las proyecciones de largo plazo de la Institución y analizar su impacto en las variables más relevantes desde el punto de vista financiero y patrimonial.
- Realizar informes con la evaluación de la implementación del Plan de Desarrollo Institucional.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos procesos administrativos que realiza.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas, Contaduría Pública o carreras afines.
2. EXPERIENCIA: Contar con 3 años en áreas similares.
3. EDAD: Entre 28 y 40 años.
4. GÉNERO: Indiferente.
5. CONOCIMIENTOS:
 - Amplio conocimiento de asesoría de planificación relacionado con Centros de Emprendedurismo o similares
 - Conocimiento en diseño y proceso de planificación organizacional y presupuestaria.
 - Conocimiento en procedimientos de recolección y análisis de datos, dominio de diversos enfoques y planificación.
6. HABILIDADES:
 - Habilidad de Análisis.
 - Habilidad para las relaciones interpersonales.
 - Habilidad para promover una cultura orientada a la colaboración.
7. DESTREZAS:
 - Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
 - Dominio intermedio del Idioma Inglés.

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA: 1

TÍTULO DEL PUESTO:

ASESOR DE SEGUIMIENTO

CÓDIGO PUESTO TIPO: PS-06-02

DEPENDENCIA JERÁRQUICA:

PLANIFICADORY SEGUIMIENTO

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESARIOS

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Dar seguimiento a las iniciativas económicas juveniles creadas y microempresarios del municipio encaminado a sentar las bases para un desarrollo sostenible.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS:

- Dar acompañamiento a emprendedores y microempresarios en el funcionamiento de las empresas.
- Apoyar en la administración de los negocios creados.
- Realizar informes con la evaluación de la situación de las empresas creadas y fortalecidas
- Difundir las actividades del proyecto ante los socios del Centro.
- Controlar que todas las actividades que se ejecutaron han cumplido con los objetivos del centro.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos resultados que se han obtenido.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas, Contaduría Publica o carreras afines, asimismo poseer un diplomado en Asesoría de Seguimiento de instituciones de beneficio social
2. EXPERIENCIA: Contar con 3 años en áreas similares.
3. EDAD: Entre 27 y 38 años.
4. GENERO: Indiferente

5. CONOCIMIENTOS:

- Amplio conocimiento de asesoría relacionado al acompañamiento de jóvenes emprendedores y microempresarios.
- Conocimientos en administración de nuevos emprendedores.
- Conocimiento en realizar estudios estadísticos.
- Otros que sean complementarios para el puesto.

6. HABILIDADES:

- Habilidad de Análisis
- Habilidad en comunicación oral y escrita
- Habilidad para las relaciones interpersonales
- Habilidad para trabajo en equipo.
- Habilidad de ejecutar planes de seguimiento y control
- Capacidad de implementar estrategias, herramientas e instrumentos, que contribuyan a la mejora continua del Centro Emprendedor

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office.
- Dominio intermedio del Idioma Inglés.

**CENTRO DE EMPRENDEDUISMO JUVENIL
DE SUCHITOTO
MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.**

PAGINA: 1

TÍTULO DEL PUESTO:
GESTOR DE FONDOS

CÓDIGO PUESTO TIPO: GF-07

DEPENDENCIA JERARQUICA:

SUPERVISIÓN EJERCIDA:

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Gestionar apoyo financiero ante organismos nacionales e internacionales para apoyar los diferentes programas del Centro con el fin de hacer llegar los servicios a los jóvenes y microempresarios del municipio de manera sostenibles.

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA.

TAREAS:

- Gestionar fondos a través de instituciones nacionales e internacionales que garanticen la liquidez y la seguridad de los fondos del Centro Emprendedor
- Establecer la estructura organizacional y de operación financiera.
- Realizar informes para dar a conocer la situación económica y financiera del Centro Emprendedor
- Mantener canales de comunicación permanentes y de alta transparencia con la dirección del Centro Emprendedor.
- Desarrollar las proyecciones de largo a corto y mediano plazo, y analizar su impacto en las variables más relevantes desde el punto de vista financiero y patrimonial.
- Apoyar en la elaboración del presupuesto anual.
- Controlar que todas las actividades financieras que se ejecutaron han cumplido con los objetivos del centro.
- Mantener rigurosidad y responsabilidad ante los distintos resultados que se han obtenido.
- Velar por la confidencialidad de la información que maneja.

REQUISITOS DEL PUESTO.

1. EDUCACIÓN: Licenciatura en Administración de Empresas, o carreras afines
2. EXPERIENCIA: Contar con 5 años en áreas similares.
3. EDAD: Entre 28 y 40 años.
4. GENERO: Indiferente

5. CONOCIMIENTOS:

- Amplio conocimiento de gestión financiera ante organismos nacionales e internacionales.
- Experiencia en la formulación de proyectos sociales de cooperación internacional.
- Experiencia en Consultoría a nivel financiero.
- Experiencia en gestión bancaria.

6. HABILIDADES:

- Habilidad de Análisis
- Habilidad en comunicación oral y escrita
- Habilidad para las relaciones interpersonales
- Habilidad para trabajo en equipo.
- Habilidad en manejo de los fondos destinados y presupuestado
- Capacidad para trabajar orientado a resultados

7. DESTREZAS:

- Dominio completo de los paquetes utilitarios de Microsoft Office
- Dominio intermedio del Idioma Inglés.

ANEXO 5

CUESTIONARIO PARA REALIZAR EL DIAGNÓSTICO EMPRENDEDOR A LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN

❖ INFORMACIÓN INICIAL

Breve descripción de la idea de Empresa

Sector de Actividad

Ubicación

Historial personal / Estudios / Experiencia relacionada con la idea

Motivación para crear la empresa / autoempleo

Observaciones

PERFIL EMPRENDEDOR

1.	¿Ha pensado que el proyecto pudiera no tener el éxito deseado?	a) Sí, de hecho es una cuestión que le hace dudar acerca de continuar con el proyecto de empresa.
		b) No le gusta pensar en ello, cree que resulta fundamental ser optimista para sacar el proyecto adelante.
		c) Sí, la posibilidad de fracaso es una realidad del proyecto empresarial.
2.	¿Con cuál de las siguientes afirmaciones se siente más identificado?	a) Suele esperar que alguien tome la iniciativa, se siente más cómodo si otras personas lo hacen en su lugar.
		b) Le gusta formar parte de un equipo.
		c) Le gusta tomar la iniciativa tanto en el aspecto personal como en el profesional.
3.	¿Que le preocupa más del hecho de poner en marcha su proyecto?	a) El número de horas que tendrá que trabajar.
		b) Si estará preparado para sacarlo adelante.
		c) El obtener la financiación necesaria para llevarlo a cabo.
4.	¿Con cuál de las siguientes afirmaciones se siente más identificado?	a) En general casi todo está ya inventado
		b) Siempre existen formas diferentes para hacer las cosas
		c) Me gusta experimentar cosas nuevas
5.	¿Con cuál de las siguientes afirmaciones se identifica más?	a) No le gusta ser criticado, nadie le conoce mejor que el mismo.
		b) Es una persona que inspira seguridad a los demás.
		c) Considera que ha logrado todo aquello que se le ha propuesto.
6.	Generalmente, ¿dedica las horas necesarias para hacer bien una tarea o llevar a cabo un proyecto?	a) Precisamente pone su empresa para no tener una jornada interminable.
		b) Hay que dedicar las justas, ni más ni menos
		c) Insiste en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, no importa el tiempo que haya que dedicarle.
7	Ante situaciones que requieren decisiones rápidas:	a) Intenta consultar con alguien antes de tomar una decisión
		b) Sopesa con calma los "pros" y los "contras"
		c) Cuando surgen problemas, tiende a encontrar soluciones de inmediato.
8.	¿Cuál de estas afirmaciones le hace sentir más cómodo?	a) Creo que se comunica bien con los demás
		b) No le gusta tener que explicar y argumentar sus decisiones.
		c) No le resulta difícil convencer a los demás sobre lo acertado de sus decisiones

MADUREZ DE LA IDEA

1.	Identificar el estado en que se encuentra el proyecto empresarial	a) Quiere empezar pero no sabe por donde.
		b) Tiene una idea pero no sabe si es factible llevarla a cabo.
		c) Esta en proceso de elaboración de un plan de negocio.
2.	El emprendedor ha definido la idea a partir de:	a) Un producto / servicio en alza, fácil y con el que se puede ganar dinero en poco tiempo.
		b) Aquello para lo que se ha formado y le gusta.
		c) El análisis de una buena oportunidad de negocio a la que puede aplicar su experiencia.
3.	¿Ha realizado algún tipo de presupuesto de inversión para el inicio de su negocio?	a) Todavía no ha realizado ningún tipo de presupuesto.
		b) Ha hecho algunos cálculos y cree saber lo que le puede costar comprar todo lo que necesita.
		c) Tiene un presupuesto aproximado de los costes iniciales, y como sobrevivir los primeros meses.
4.	¿Tiene una idea sobre los beneficios posibles a obtener con la puesta en marcha de su empresa?	a) Todavía no sabe lo que se puede vender.
		b) No exactamente, pero conoce personas que están funcionando muy bien con esto.
		c) Ha realizado un presupuesto de ventas, gastos y plazos de cobro para obtener estos datos.
5.	¿Conoce perfectamente el producto o servicio que va a ser la base de su negocio?	a) No a fondo, pero piensa que con la práctica es como se aprende.
		b) Ha realizado algún curso que ha sido el que le ha dado la idea de poner el proyecto empresarial en marcha.
		c) Ha trabajado ya en el sector y conoce el producto/servicio en profundidad.
6.	¿Está realmente convencido de que es el momento oportuno para llevar a cabo su idea de negocio?	a) Alguna vez hay que crearlo.
		b) Hasta ahora no ha tenido el dinero para poder ponerlo en marcha, y con las ayudas que hay...
		c) Esta seguro de que es el momento, por la situación personal y por la situación económica.
7.	Si una persona allegada le propusiera participara en una idea similar, ¿invertiría sin dudarlo?	a) Depende de quien fuera.
		b) Cree que él lo pueda llevar a cabo, pero no está seguro si otro lo haría bien.
		c) Cree en su idea, la ha estudiado y en iguales condiciones, invertiría sin dudar.
8.	Valora su idea como innovadora y original	a) En realidad ya todo está inventado.
		b) Cree que sí, porque en esta zona no hay competencia.
		c) Si, porque introduce una nueva forma atender las necesidades que hasta ahora tenían los clientes de la zona de influencia.

CONOCIMIENTO DEL MERCADO

1.	¿Conoce la empresa o marca líder de la actividad que vas a iniciar?	a) Afirma que no hay una empresa/marca líder en ese tipo de actividad.
		b) Las empresas líderes están en San Salvador, aquí no tendría gran competencia
		c) Si, pero piensa que su competencia directa no son los grandes. Aunque debe conocer sus fortalezas para aprender de ellos.
2.	¿Ha analizado cuales son las principales dificultades que afectan a las empresas del sector?	a) No parece haber dificultades, hay muchas empresas de lo mismo, pero hay mercado para todas.
		b) La falta de innovación, la escasa atención o servicio al cliente.
		c) Dificultades comunes a otros sectores: la financiación, la competencia, no aplicar buenos métodos de gestión..., esta analizando dificultades específicas que pueda haber, para poder subsanarlas en su proyecto.
3.	En el momento de plantearse la idea de negocio ¿ha tenido en cuenta el punto de vista del cliente o consumidor?	a) El consumidor realmente compra lo que se le ofrece, por tanto solo hay que saber venderle.
		b) Con una buena campaña publicitaria se puede convencer al consumidor de que el producto/servicio que van a ofrecer es el mejor.
		c) Han realizado un estudio en el que han preguntado al futuro consumidor las distintas alternativas que se pueden ofrecer para cubrir sus necesidades reales.
4.	¿Dispone de fuentes de información donde recopilar datos acerca de la evolución y la tendencia del mercado al que se dirige?	a) Afirma que su proyecto no tiene tanta complejidad como para tener que estudiar esa información.
		b) Si, pero en realidad con conocer lo que tiene en el área cercana donde quiere situar su establecimiento es suficiente.
		c) Están ya recopilando información y, tanto a través de Internet como en otros organismos de apoyo pueden recopilar información suficiente.
5.	¿Existen empresas que operan en el mismo sector ofreciendo productos o servicios similares al que piensa lanzar?	a) Afirma que su producto/servicio no tiene competencia
		b) Está seguro de que alguna hay, pero no en esta zona.
		c) Sabe que si existen, pero ha pensado en una ventaja competitiva que le facilitará hacerse hueco en el mercado.
6.	¿Cree necesario hacer un Estudio de Mercado antes de poner en marcha su proyecto empresarial?	a) No cree que sea necesario para un negocio tan pequeño como el mío.
		b) Le gustaría hacerlo, pero no tiene conocimientos ni recursos para poder realizarlo.
		c) Si, de hecho ya ha dado los primeros pasos para averiguar aquellos aspectos que más influencia tienen sobre su proyecto.
7.	¿Cree que la situación económica actual favorece la puesta en marcha de su negocio?	a) Cree que si, aunque problemas va a haber siempre.
		b) La situación no es demasiado mala, quizá por eso sea el mejor momento.
		c) Cree que es el momento oportuno, ya que los factores socio-económicos favorecen el sector de actividad de su proyecto.
8.	¿Ha realizado un Análisis FODA de su proyecto?	a) No sabe que es eso.
		b) No, ha oído hablar de ello, pero no sabe como hacerlo
		c) Si, ya lo ha realizado (lo esta realizando).

Diagnóstico

Anotar **1** punto por cada **a)** que se haya marcado, **2** puntos por cada **b)**, **3** puntos por cada **c)**. Sume el total de puntos y anótelos en la siguiente tabla.

ITEM	Puntuación
MADUREZ DE LA IDEA	
CONOCIMIENTO DEL MERCADO	
ACTITUDES	

LA IDEA DE NEGOCIO	
Puntuación: 8 a 13 Madurez Baja	No tiene clara la idea de negocio que quiere emprender, ni ha reflexionado en profundidad sobre la misma. Necesita realizar un análisis más pormenorizado para desarrollar más claramente la idea de negocio y los aspectos fundamentales que conlleva.
Puntuación 14 a 19 Madurez Media	Tiene que trabajar algunos aspectos de su idea empresarial, así como ser consciente de los esfuerzos que requiere la misma. Hacer un Plan de negocio le ayudará a llevar a cabo su idea empresarial con más seguridad.
Puntuación 20 a 24 Madurez Alta	Tiene muy clara su idea de negocio y ha reflexionado con detenimiento acerca de sus posibilidades. Es aconsejable ordenar toda su información en un Plan de Empresa y asesorarse convenientemente de aquellos aspectos que desconozca todavía.

CONOCIMIENTO DEL MERCADO	
Tramo de 8 a 13 Madurez Baja	El desconocimiento del mercado hacia el que se dirige un emprendedor es un factor de riesgo en la creación de empresas. No parece que haya reflexionado previamente y conozca lo suficiente acerca del mercado en que se va a situar.
Tramo de 14 a 19 Madurez Media	Debe profundizar más en su conocimiento del mercado, realizar un estudio más pormenorizado de la competencia y de los potenciales clientes. La realización del Plan de Negocio le ayudará a plantearse las preguntas necesarias.
Tramo de 20 a 24 Madurez Alta	Se ha preocupado de analizar el entorno y el mercado. Esto le dará una mayor fortaleza para afrontar la puesta en marcha de su proyecto empresarial.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR	
Tramo de 8 a 13 Madurez Baja	Debe fortalecer su Perfil Emprendedor, no basta una buena idea y conocimiento del mercado, si después no se está preparado para afrontar los retos permanentes que supone poner en marcha un proyecto empresarial.
Tramo de 14 a 19 Madurez Media	Tiene una buena base personal para ser emprendedor pero debe analizar y fortalecer algunas de sus habilidades y capacidades personales, afrontar la puesta en marcha de una empresa requiere que las capacidades personales estén a un nivel óptimo.
Tramo de 20 a 24 Madurez Alta	Muestra capacidades para ser un buen emprendedor. Estas cualidades junto con un buen desarrollo del proyecto empresarial son bases sólidas para iniciar su camino emprendedor.

Con respecto a la puntuación asignada al Cuestionario, si alguna de las preguntas no se realizara por no considerar el orientador oportuno que aplique en la situación en que lo está utilizando, se restaran los 3 puntos correspondientes al máximo de dicha pregunta del total de ese apartado,

Ejemplo: No se realiza la pregunta 7 del perfil emprendedor, la puntuación total del apartado sería: 21 máximo, 7 mínimo. La corrección total sería:

De 7 a 11 / Madurez Baja

De 12 a 16 / Madurez Media

De 17 a 21 / Madurez Alta

Anexo 6.

Ejes de capacitación para los Microempresarios del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán.

Ejes de Capacitación.

Desarrollo Humano:

1. Desarrollo Motivacional:
 - Relaciones Humanas
 - Motivación Empresarial
2. Género
 - Género y Desarrollo Empresarial
3. Valores
 - Ética en los negocios
4. Formación Básica
 - Inducción a la gestación empresarial
 - Lecto-escritura

Desarrollo Empresarial

1. Contabilidad
 - Registros Básicos
2. Mercadeo
 - Servicio al cliente
3. Finanzas
 - Interpretación de servicio básicos
 - Gestión y manejo del crédito
 - El ahorro la base del crédito

Desarrollo Productivo

1. Localización y dirección del negocio
2. Sistema de compras
 - Gestión de compras
3. Seguridad e Higiene Industrial
 - Seguridad e Higiene ocupacional

Desarrollo Tecnológico

1. Desarrollo de servicios o productos
 - Nuevos servicios o productos

Entorno Económico – Social

1. Asociatividad Empresarial
 - Redes de cooperación
2. Salud y Medio Ambiente
 - Ecología en medio ambiente

ANEXO 7

MODELO DE CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL DEL CENTRO DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL DE SUCHITOTO CON _____.

Entre El Centro de Emprendedurismo Juvenil del Municipio de Suchitoto representada en este acto por su representante legal _____, en adelante _____ y _____, representada en este acto por _____, D.N.I. N° _____, en adelante acuerdan firmar este convenio de capacitación y asistencia técnica, sujeto a las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Centro de Emprendedurismo Juvenil de Suchitoto y _____ llevarán a cabo actividades de cooperación mutua e intercambio recíproco, de información, tecnológica, desarrollo de nuevos conocimientos, creación y aplicación de nuevas tecnologías y emprendimientos en todos los campos en que desarrollan sus actividades.

SEGUNDA: Se podrán establecer entre las partes, programas específicos para la creación de empresas, desarrollo y servicios que contribuyan al mejor cumplimiento de los propósitos previstos en la cláusula primera

TERCERA: y, podrán asignar con arreglo a los planes que se elaboren de común acuerdo, al personal profesional y/o técnico, equipos e instalaciones que se consideren adecuados para el cumplimiento de las normas que al efecto rijan para cada una de las partes.

CUARTA: El presente convenio de carácter general no implicará compromisos presupuestarios para ninguna de las partes, los que serán establecidos en los convenios particulares que se acuerden.

QUINTA: El presente convenio tendrá una duración de un año, a partir de la firma, renovándose por un término igual mediante acuerdo de las partes y previa evaluación de los resultados obtenidos, salvo que cualquiera de ellas decidiera su rescisión, con aviso previo de sesenta días por medio fehaciente, cumpliéndose con las pautas establecidas en la cláusula cuarta. -----

SEXTA: A todos los efectos del presente convenio las partes constituyen domicilio en: El Centro de Emprendedurismo Juvenil de la Ciudad de Suchitoto y

SÉPTIMA: Las partes hacen manifestación expresa que el presente convenio no representa la constitución de ninguna forma de sociedad como así tampoco relación de trabajo de dependencia subordinada, ni compromiso alguno en tales sentidos.

OCTAVA: Para todos los efectos extrajudiciales y/o judiciales derivados del presente convenio, las partes constituyen domicilio legal según lo expuesto en la cláusula séptima de este convenio, donde serán válidas todas las notificaciones judiciales y extrajudiciales y aceptan además expresamente la jurisdicción de los Tribunales de la Ciudad de San Salvador, renunciando a cualquier otra prerrogativa o jurisdicción que les pudiese corresponder.-----

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en la ciudad de Suchitoto a los ____ días del mes de _____ del año dos mil _____.