

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



"SISTEMATIZACIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES/AS Y DE HABILITACIÓN PARA EL EMPLEO DE JÓVENES EN LA MICRO REGIÓN SUR DEL GOLFO DE FONSECA, DEPARTAMENTO DE LA UNION".

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

VAQUERANO HENRÍQUEZ, HAYDEÉ MARCELLA

TALAVERA ALFARO, LORENA MARÍA

LEMUS MENDOZA, VICENTE ALEXANDER

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAYO 2005

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector (a) : Dra. María Isabel Rodríguez
Secretario General : Licda. Lidia Margarita Muñoz Vela

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Lic. Emilio Recinos Fuentes
Secretario (a) : Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del
Cid

Docente Director : Licda. Mélida Hernández de Barrera
Coordinador : Lic. Rafael Arístides Campos.
Docente observador : Licda. Deysi Renderos de Molina

Mayo 2005

San Salvador

El Salvador

Centro América

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios Todopoderoso y a la Virgen María por su iluminación y protección constante y ser la fuente de fe que ha conducido mi vida. A mis padres, Haydeé de Vaquerano y Roberto Vaquerano, un agradecimiento infinito por haber orientado mi vida y apoyarme en la consecución de mi carrera. A la Licda. Deysi de Molina, por su apoyo incondicional brindado en todo momento.

Haydeé Vaquerano

Agradezco a Dios Padre y a la Virgen María por haberme dado la oportunidad y la sabiduría para concluir mis estudios. A mi abuelita Coya, mis padres, Hernando Talavera y Noemí Alfaro y mi hermano Hernando Talavera, quienes con mucho cariño y comprensión me han apoyado en todo momento. Un agradecimiento especial a la Licda. Deysi de Molina, quien ha sido una guía para la realización de este trabajo.

Lorena Talavera

Por haber finalizado mi carrera, agradezco a Dios Todopoderoso por haberme dado la fuerza, sabiduría e inteligencia a lo largo de mis estudios. A mis padres y hermanos, por todo el apoyo incondicional y comprensión; a mis amigos, por darme palabras de ánimo cuando más lo necesitaba. A nuestra asesora Licda. Deysi de molina, por haber compartido y transmitido los conocimientos necesarios para poder culminar mi carrera.

Vicente Lemus

5.1	NATURALEZA DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR.....	16
5.1.1	Importancia del desarrollo emprendedor	17
5.1.2	Aporte de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en El Salvador en la generación de empleo y contribución al PIB	18
5.1.3	El futuro del desarrollo emprendedor	22
5.2	DEFINICIONES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR.....	23
5.3	PERFIL DE UN EMPRENDEDOR.....	26
5.4	TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN RELACIONADAS CON EL DESARROLLO EMPRENDEDOR.....	29
5.5	ENFOQUES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR.....	33
5.5.1	Rol de la educación para fomentar la cultura emprendedora	37
6.	ANTECEDENTES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR EN EL SALVADOR ...	39
6.1	METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO EMPRENDEDOR.....	42
6.1.1	Metodología CEFE en El Salvador	44
6.1.2	Principios de la Metodología	45
6.1.3	Características Emprendedoras Personales (CEP´S)	46
6.1.4	Ciclo de aprendizaje por experiencia	48
6.1.5	Ciclo de aprendizaje vivencial	50
7.	GENERALIDADES DE LA SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS	52
7.1	CONCEPTO DE SISTEMATIZACIÓN.....	52
7.2	CARACTERÍSTICAS DE LA SISTEMATIZACIÓN.....	53

7.3 UTILIDAD DE LA SISTEMATIZACIÓN	55
7.4 DILEMAS Y DESAFÍOS DE LA SISTEMATIZACIÓN	57
7.5 CÓMO SISTEMATIZAR	63
8. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	65
9. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	71
9.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	71
9.2 JUSTIFICACIÓN DE LA METODOLOGÍA	72
9.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	72
9.3.1 Fuentes Primarias	73
9.3.2 Fuentes Secundarias	73
9.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	73
9.4.1 La encuesta	73
9.4.2 La entrevista	74
9.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	75
9.5.1 Cuestionario	75
9.5.2 Cédula de entrevista	76
9.5.3 Mapas mentales	76
9.5.4 Cuadro sinóptico	77
9.5.5 FODA	78
9.5.6 PIN	79
9.5.7 ETPO	79
9.5.8 Test de CEP'S	80
9.5.9 Boletas de evaluación	81
9.6 UNIVERSO Y MUESTRA	84

9.6.1 Universo	84
10. SISTEMA DE HIPÓTESIS	84
10.1 HIPÓTESIS GENERAL	84
10.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	84
10.3 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS EN VARIABLES E INDICADORES.....	86
11. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	88
11.1 INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	94
12. PROGRAMA DE FORMACIÓN	94
12.1 COORDINACIÓN TÉCNICA METODOLÓGICA DEL PROGRAMA	98
12.2 CONDICIONES INICIALES DEL PROGRAMA	101
12.2.1 Duración del programa formativo	101
12.2.2 Contenido del programa	102
12.2.3 Locales	104
12.2.4 Materiales didácticos y equipos en ambos municipios	105
12.2.5 Convocatoria	106
12.2.6 Inauguración	107
12.3 DESARROLLO DEL PROGRAMA	108
12.3.1 TALLER DE SENSIBILIZACIÓN	108
12.3.1.1 Asistencia del taller de sensibilización	108
12.3.1.2 Resultados obtenidos del taller de sensibilización	112

12.3.2 MÓDULO I: "EMPRENDEDURISMO Y LIDERAZGO" ...	114
12.3.2.1 Asistencia del módulo I	115
12.3.2.2 Desarrollo de las sesiones	115
12.3.2.3 Resultados obtenidos del módulo I	117
12.3.3 MÓDULO II: "GESTIÓN EMPRESARIAL"	121
12.3.3.1 Asistencia del módulo II	123
12.3.3.2 Desarrollo de las sesiones	124
12.3.3.3 Resultados obtenidos del módulo II.....	125
12.3.4 MÓDULO III. "PLAN DE CREACIÓN DE EMPRESAS"	130
12.3.4.1 Asistencia del módulo III	131
12.3.4.2 Desarrollo de las sesiones	131
12.3.4.3 Resultados obtenidos	136
12.4 ACTIVIDADES EXTRA - CURRICULARES: COPA OEI	139
12.4.1 Resultados obtenidos de la actividad deportiva	141
12.5 EVALUACIÓN DEL PROGRAMA	143
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	148
GLOSARIO	155
BIBLIOGRAFÍA	161
ANEXOS	
No. 1: CONVOCATORIA AL PROGRAMA DE FORMACION	
No. 2a - 2b: CUESTIONARIOS DIRIGIDOS A JÓVENES PARTICIPANTES.....	
No. 3a - 3f: CEDULAS DE ENTREVISTAS	

No. 4:	RESULTADOS DE LA PRIMERA ENCUESTA DIRIGIDA A JÓVENES PARTICIPANTES.....
No. 5:	RESULTADOS DE LA ENCUESTA FINAL DIRIGIDA A JÓVENES PARTICIPANTES.....
No. 6:	FODA DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES
No. 7:	EJEMPLO DE PIN DE SESION
No. 8:	ETPOS MODULOS I,II,III
No. 9:	TEST DE CEP´S
No. 10:	EJEMPLO DE GUIA DIDACTICA DE LAS SESIONES
No. 11a - 11b	EJEMPLOS DE BOLETAS DE EVALUACION.....
No. 12	EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN

La sistematización de la implementación del programa de formación para emprendedores /as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región sur del Golfo de Fonseca, Departamento de La Unión, tiene como objetivo identificar y analizar los factores que influyen en el desarrollo del programa e interpretar las experiencias para proponer mejoras en proyectos futuros. Para llevar a cabo esta sistematización ha sido necesario conocer los elementos que intervienen en el programa y sus relaciones, observar la ejecución del mismo en todas sus fases para mantener una continuidad que permita ordenar los resultados obtenidos.

Se pretende que esta investigación logre sistematizar las experiencias del programa de formación y sentar un precedente para que éste pueda ser adaptado a otros municipios con el fin de fomentar el desarrollo emprendedor en las regiones rurales del país.

En esta investigación se utiliza el método científico el cual sistematiza debidamente las experiencias de los individuos donde se emplean métodos y técnicas apoyados en teorías que permiten explicar objetivamente el proceso. Así mismo se emplea el método inductivo, que va de lo particular a lo general debido a que este programa de formación se pretende extrapolarlo a otros municipios.

El programa de formación está estructurado de la siguiente manera: taller de sensibilización, módulo I : "Emprededurismo y liderazgo", módulo II : "Gestión empresarial" , módulo III : "Plan de creación de empresas" y talleres de preparación de proyectos empresariales asociativos.

Por medio de la sistematización del programa formativo se ha podido constatar el cumplimiento de los objetivos del programa reflejado en el crecimiento personal de los jóvenes, quienes ampliaron su capacidad visionaria sobre las oportunidades de desarrollo empresarial en su comunidad y en el número de planes de negocios generados en ambos municipios.

Se concluye que la implementación de este programa funcionó debido a que presentó a los jóvenes una alternativa de autoempleo y /o habilitación para el empleo, por lo que se recomienda seguir impartiendo programas que orienten a los jóvenes en la creación de ideas propias de negocios que beneficien a su comunidad. Así mismo, promover la cultura de sistematización para recuperar las experiencias vividas en la implementación de programas futuros.

INTRODUCCIÓN

Las características de la población determinan la capacidad emprendedora de una comunidad para producir y dirigir las actividades que proveen los recursos necesarios para su desarrollo. Los programas que promueven el desarrollo emprendedor, son una guía para que las personas puedan desarrollar competencias y habilidades personales y logren insertarse al mundo laboral por medio de iniciativas propias de negocios, fomentando de esta manera el desarrollo local.

Anteriormente en El Salvador se han perdido experiencias valiosas por no contar con una cultura de sistematización, es por ello que el presente trabajo está orientado a dejar memoria de la experiencia vivida del programa de formación para jóvenes emprendedores/as ejecutado en los Municipios de Intipucá y Conchagua, Departamento de La Unión y que éste sirva de precedente en proyectos similares.

El trabajo de investigación está estructurado en tres capítulos:
CAPÍTULO I: Marco teórico del "programa de formación", el cual contiene los objetivos y la justificación de la investigación, información general de los municipios en donde se ejecutó el programa, la conceptualización del desarrollo emprendedor, las teorías de motivación y los diferentes enfoques relacionados con el mismo. Además, se mencionan los antecedentes del desarrollo

emprendedor en el país y generalidades de la sistematización de experiencias.

CAPÍTULO II: Diseño de instrumentos para el análisis del "programa de formación". En este capítulo se hace una descripción de la metodología utilizada en el programa y cada uno de los instrumentos para la obtención de la información a sistematizar. También se presenta el planteamiento de la hipótesis general y específicas del trabajo y su respectiva operacionalización.

CAPÍTULO III: Análisis del "programa de formación" el cual contiene la estructura, contenidos, desarrollo y resultados obtenidos en cada uno de los módulos. También se presentan los resultados más relevantes y significativos de las encuestas realizadas durante y al finalizar el programa y de los instrumentos que se utilizaron para obtener la información. A partir de este análisis se concluye y recomienda mejoras al programa.

CAPÍTULO I

Marco Teórico del "Programa de formación para emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región sur del Golfo de Fonseca, Departamento de La Unión".

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES

La juventud rural en El Salvador, es potencialmente un sector estratégico para el desarrollo de las zonas rurales, y su participación organizada y privilegiada es y será relevante en la perspectiva de un desarrollo más equitativo y sustentable.

Los jóvenes reúnen entre otras características, una mayor expectativa de vida, una mayor familiaridad con las nuevas tecnologías, más predisposición para los emprendimientos asociativos y solidarios, así como un mayor compromiso con el medio ambiente.

Al contar con una comunidad organizada y al promover nuevas alternativas sociales, culturales y económicas entre los jóvenes, no solo beneficiará a jóvenes de áreas rurales, sino que se logrará beneficiar a toda la comunidad.

Esta investigación a realizar se desarrolla en el marco del Convenio de Cooperación Institucional que existe entre la Universidad de El Salvador (UES) y la Organización de Estados

Iberoamericanos (OEI); ambas instituciones tienen como finalidad favorecer la formación y capacitación de recursos humanos, abonar al desarrollo individual y colectivo constituyéndose de esta manera en un factor que promueva el progreso en la sociedad. Por todo lo anterior, La OEI - Gobierno de Aragón se suma a la tarea de llevar hasta los jóvenes de la micro región sur del Golfo de Fonseca, una iniciativa de formación y capacitación para jóvenes, que nació a partir de la identificación de la demanda y la formulación de estrategias dirigidas a los y las jóvenes, que encuentran dificultad en su incorporación y permanencia en el sistema productivo, al finalizar su educación formal o no formal.

Este proyecto educativo está diseñado para fomentar la cultura emprendedora en la edad adolescente-adulta comprendida en el rango de 15 a 25 años de edad de los jóvenes de esta región que en un futuro se verán beneficiados con el desarrollo del proyecto del Puerto de La Unión. Esto marca una ruta innovadora y un modo diferente de entender las relaciones entre el mundo laboral y el sistema educativo, desarrollando en los jóvenes las competencias y habilidades para la preparación de la inserción laboral y social, a través de ideas innovadoras para el trabajo y el auto empleo.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo con las necesidades surgidas en la sociedad salvadoreña a raíz del desarrollo económico del país y de la región oriental, los jóvenes se ven en la necesidad de buscar nuevas alternativas de crecimiento locales para seguir en su lucha diaria y alcanzar las metas de superación, iniciativa de negocios, autonomía y productividad en sus municipios, por lo que se hace necesario, crear programas de emprendedurismo que permitan ser una guía y den origen a iniciativas propias de negocios fomentando de esta manera el desarrollo local. Estos programas deben ser ordenados y sistematizados de tal forma que puedan implementarse eficientemente y generen precedentes para ser adoptados por otros municipios. Por tal razón surge el planteamiento siguiente:

¿Cómo evidenciar la experiencia y aprovechar los resultados de la implementación de un programa de formación para emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región sur del Golfo de Fonseca Departamento de La Unión?

1.3 DELIMITACIÓN DEL TEMA

- **Temporal.** El trabajo de investigación se realizó en el período de junio a diciembre de 2004.

- **Geográfica.** La investigación se llevó a cabo en los municipios de Intipucá y Conchagua, Departamento de La Unión.
- **Teórica.** El desarrollo de la investigación está enmarcada dentro de las teorías y corrientes del desarrollo emprendedor y su aporte a la creación y crecimiento de la micro y pequeña empresa en el entorno nacional y regional.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 IMPORTANCIA

Se pretende que el desarrollo de la investigación logre sistematizar las experiencias del proceso del programa de formación de emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes de la micro región sur del Golfo de Fonseca, que de aquí en adelante se llamará **Programa de Formación**, para poder comprender cómo se desarrolló la experiencia, por qué se dio de esa manera y cuáles fueron los cambios que se produjeron a nivel individual de las personas participantes y a nivel de la localidad. Al mismo tiempo, entender cuál es la relación que existe entre las distintas etapas del programa, diferenciar los elementos constantes de los ocasionales y analizar las capacidades que generará el programa formativo en los jóvenes de los municipios. Además, con la sistematización del programa se espera sentar un precedente para que éste pueda ser adaptado

a otros municipios con el fin de fomentar el desarrollo emprendedor en las regiones rurales del país.

2.2 UTILIDAD

El desarrollo de la investigación impulsa a conocer y evaluar los beneficios que generará el estudio y sistematización del programa de formación en los jóvenes del área rural.

Es necesario fomentar una cultura de sistematización de experiencias, dejar memoria de los procesos realizados que permitan avanzar, es decir, se tomen como referencia y no se inicie de cero al impulsar otras iniciativas de esta naturaleza. Aunque se dice que sistematizar es un proceso oneroso es necesario adoptarlo como cultura de desarrollo. En nuestro país muchas experiencias valiosas se han perdido por la ausencia de sistematización, no solo en el ambiente empresarial, sino en muchos otros ámbitos como el universitario, por ejemplo.

Hasta la fecha tanto el Municipio de Intipucá como el de Conchagua, no cuentan con el desarrollo formal de programas que proporcionen herramientas indispensables para que los habitantes puedan desarrollar iniciativas propias de negocios locales y se espera que con la realización de estos programas, los jóvenes puedan tener alternativas de autoempleo y/o habilitación para empleos, se beneficien económicamente y puedan integrarse al

proceso productivo con la finalidad de mejorar las condiciones y calidad de vida de la comunidad.

Con la sistematización de este programa se pretende tener una comprensión más profunda de las experiencias de los jóvenes, entender la lógica de las relaciones entre los elementos que intervienen en un programa formativo, reconocer aciertos y desaciertos; extraer las enseñanzas de estas experiencias para poderlas compartir con otros, con el fin de corregirlas y mejorarlas. Por último, la sistematización es un factor indispensable para comprender y mejorar nuestras prácticas.

2.3 FACTIBILIDAD

El trabajo de investigación se considera factible por los siguientes aspectos:

- Es un programa de emprendedores que se está realizando con la cooperación financiera del Gobierno de Aragón (España), bajo la administración de La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), con el apoyo técnico de la Universidad de El Salvador por medio de la Vice-Rectoría Académica y de la Unidad de Metodologías Participativas de la Facultad de Ciencias Económicas.
- Se cuenta con el apoyo de los gobiernos municipales involucrados (información, infraestructura y alimentación).

- Existe información bibliográfica para sustentar teóricamente el estudio.
- La investigación se realizará en los Municipios de Intipucá y Conchagua y se cuenta con el apoyo de las municipalidades.
- Se puede realizar en el tiempo del seminario de graduación presente.
- Como grupo de trabajo se cuenta con el apoyo de la Universidad de El Salvador facilitando el transporte hasta las locaciones donde se desarrolla el programa. En cuanto a la alimentación durante la implementación del programa (seis meses) se cuenta con el apoyo de las municipalidades.
- Se dispone del tiempo requerido para el desarrollo de la investigación (seis meses).

2.4 ORIGINALIDAD

Si bien es cierto en la actualidad ya se cuenta con franquicias de programas de emprendedurismo desarrollados por diferentes organismos en El Salvador, pocas experiencias se conocen de programas creados en El Salvador y focalizados en zonas rurales del país.

Con la realización del estudio y la sistematización del programa de formación, se podrán establecer los procedimientos básicos para desarrollar ideas emprendedoras de negocios y al mismo

tiempo se creen conocimientos nuevos ya que permite dar explicaciones sobre el comportamiento y el nivel de aceptación que se logre en los municipios.

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 OBJETIVO GENERAL

- Sistematizar la implementación del programa de formación, con el fin de identificar y analizar los factores que influyen en el desarrollo del programa e interpretar las experiencias para proponer mejoras en proyectos futuros.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la estructura y contenido del programa de formación, para conocer los elementos que intervienen y sus relaciones para el logro de los objetivos.
- Observar la ejecución del programa en todas sus fases para mantener una continuidad que permita ordenar los resultados obtenidos en el desarrollo del programa y determinar de qué manera los elementos influyen en el proceso.
- Determinar cuáles fueron los éxitos, tropiezos, potencialidades y obstáculos de cada módulo de capacitación a fin de proponer mejoras al programa.

- Sistematizar cada etapa del programa de formación: taller de sensibilización, módulo de emprendedurismo y liderazgo, módulo de gestión empresarial, módulo de plan de creación de empresas y talleres de preparación de proyectos asociativos, para determinar si los objetivos establecidos en cada uno de estos módulos fueron logrados en su totalidad o parcialmente y cuáles fueron los elementos que contribuyeron a ello.
- Evaluar la aplicación de la metodología utilizada en el desarrollo del programa formativo para validarla y considerar su recomendación en futuros proyectos similares.

4. GENERALIDADES DEL DEPARTAMENTO DE LA UNIÓN Y LOS MUNICIPIOS DE INTIPUCÁ Y CONCHAGUA

El Departamento de la Unión pertenece a la zona geográfica oriental de la República; está limitado al norte, noreste y este por la República de Honduras; al sureste por el Golfo de Fonseca y la República de Honduras; al sur por el Océano Pacífico; al suroeste y oeste por el Departamento de San Miguel y al noroeste por el Departamento de Morazán.

La extensión de su territorio incluyendo el área de las islas salvadoreñas es 2,074.34 Km² y su población total para el año 2000 es de 289,000 habitantes (Población Censo 1992 según

DIGESTYC). El 22 de junio de 1865, fue erigido el Departamento de La Unión en la administración del General Francisco Dueñas, y como cabecera departamental la Ciudad de La Unión. Este departamento está constituido por los diecisiete municipios: La Unión, San Alejo, Santa Rosa de Lima, Pasaquina, Anamorós, Nueva Esparta, Yucuaiquin, Conchagua, Intipucá, San José, Concepción de Oriente, El Sauce, Polorós, Bolívar, El Carmen, Meanguera del Golfo y Yayantique.



4.1 MUNICIPIO DE INTIPUCÁ

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El Municipio de Intipucá está ubicado a 170 kilómetros de San Salvador, posee una extensión territorial de 94 Km², cuenta con 7,201 habitantes (Población Censo 1992 según DIGESTYC), de los cuales 61% es población rural y el 39% población urbana.

RESEÑA HISTÓRICA

Intipucá es un pueblo Lenca precolombino que en 1577 perteneció al Curato de San Andrés de Nacaome. En 1689 se llamaba *Limpia Concepción de Intipucá*; en 1770 perteneció al Curato de Conchagua, en 1765 le fue concedido el título ejidal y en 1786 al Partido de San Alejo; el 12 de junio de 1824 pasó a formar parte del Departamento de San Miguel y finalmente el 22 de junio de 1865 al Departamento de La Unión.



TOPÓNIMO

Intipucá significa: "En el gran arco de la boca", proviene de las voces: *in* (boca); *ti* o *tian* (arco) y *pucá* (grande). En diferentes obras históricas aparece escrito como *Indicpoca* (1577), *Intipucá* (1689), *Intipucá* (1740).

ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Ríos: El Amatal, El Nacaspilo, El Cantado, Buenanera, San Ramón, Cerique, Guarrapuca y Marañon.

Cerros: Borruña, Partida, Panela, Montoso, Buenavista, El Divisadero, El Vigía, Baúl y El Coyolito.

Principales cantones: Intipucá, Chichipate, El Carao, El Amatal y La Leona.

Principales Lugares turísticos: Cerique, El Esterón y la Isla del Icacal.

PRODUCCIÓN

Intipucá es un pueblo que se dedica básicamente a la producción frutícola, granos básicos, algodónera y productos lácteos.

COSTUMBRES Y TRADICIONES

-Las fiestas patronales en honor a San Nicolás que se celebra del 1 al 6 de marzo.

- La fiesta de La Virgen de Concepción que se celebra el 8 de diciembre.

4.1.1 Aspectos económicos del Municipio de Intipucá

Al hablar del Municipio de Intipucá, que turísticamente se ha convertido en una de las ciudades más importantes de la zona oriental, no se puede obviar la calidad de un pueblo laborioso, de gente emprendedora, que con la ingerencia cultural que han traído sus habitantes han logrado tener un grado cultural más amplio que el resto de los pueblos de la región. Debido a la masiva emigración hacia los Estados Unidos miles de compatriotas radicados allá y sus familiares aquí, gozan de una estabilidad económica muy sólida y en consecuencia, la economía nacional resulta beneficiada como resultado de las remesas familiares. Es admirable la forma como estas personas se han organizado y han creado varias juntas directivas, una que funciona en el exterior y recoge fondos para enviarlos a Intipucá y la que funciona acá en El Salvador que recibe estos fondos y los canaliza en obras que contribuyen al desarrollo de la comunidad.

De acuerdo con los datos investigados¹ la población total es de 10,298 habitantes y dentro de ésta, la población de jóvenes entre 16 y 30 años es de 3,157 habitantes, esta cantidad representa el 31% de la población total, además, dentro de este

¹ Asociación Centro de Capacitación y Promoción de la Democracia (CECADE). Identificación y priorización de oportunidades de emprendedurismo y habilitación para el empleo de jóvenes en la mancomunidad del Golfo de Fonseca Departamento de La Unión, Municipios de Conchagua e Intipucá (2004). El Salvador.

promedio se puede decir que alrededor del 80.23% de estos jóvenes actualmente están desempleados.

La composición empresarial registrada en el departamento de catastro de la Alcaldía, indica que Intipucá está conformada por 15 tiendas, 3 cantinas, 2 molinos, 2 comedores, 3 billares, 13 empresas dedicadas a servicio, como por ejemplo el Banco Agrícola Comercial, servicios de Cable, Telefonía celular, etc. 7 dedicadas al comercio, tal como ferreterías, panaderías y farmacia. En el siguiente cuadro se observan los indicadores de pobreza más relevantes del Municipio de Intipucá:

INDICADORES DE POBREZA DE EL MUNICIPIO DE INTIPUCÁ (%)	
DECIL DE POBREZA:	2
MORTALIDAD INFANTIL (Por millar):	84
ANALFABETISMO 10 AÑOS Y MAS:	44
HACINAMIENTO:	43
VIVIENDAS PISO Y TIERRA:	57
RANCHO CHOZAS Y VIVIENDAS IMPROVISADAS:	19
SIN SERVICIO DE AGUA POTABLE:	77
SIN SERVICIO SANITARIO:	20
SIN SERVICIO DE DRENAJE:	87
SIN ENERGIA ELÉCTRICA:	55
TASA NETA DE ESCOLARIDAD 1-6:	31
TASA NETA DE ESCOLARIDAD 7-9:	10
EXTRA EDAD 1-6:	54
EXTRA EDAD 7-9:	49
POBLACIÓN RURAL DEL MUNICIPIO:	82

4.2 MUNICIPIO DE CONCHAGUA

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El Municipio de Conchagua está ubicado a 188 kilómetros de San Salvador, en el Departamento de La Unión, posee una extensión territorial de 209 Km² y cuenta con 33,332 habitantes (Población Censo 1992 según DIGESTYC), de los cuales 93% es población rural y el 7% población urbana. La altitud a la que se encuentra ubicado el municipio es de 220 metros sobre el nivel del mar.

RESEÑA HISTÓRICA

El pueblo de Santiago de la Conchagua fue fundado antes de 1693; en 1770 perteneció al Curato de Conchagua (cabecera de Yayantique), el 12 de marzo de 1736 le fue extendido el título ejidal y en 1786 perteneció al Partido de San Alejo. El 23 de septiembre de 1971 obtuvo el título de villa.

TOPÓNIMO: Conchagua significa "Valle delgado" o "Valle estrecho", proviene de las voces: "Con" (delgado, estrecho) y "Chagua", "Shagua" o "Yagua" (Valle).

PRODUCCIÓN: La producción predominante del pueblo de Conchagua es la frutícula, agrícola, granos básicos y productos lácteos.



ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Ríos: Monaguara o Bananera, Guamas, Encantado, El Zapote, Zompopero, San Ramón y la Laguneta de Maquigue.

Volcanes: El volcán de Conchagua.

Principales cantones: Conchagua, Conchagueta, El Ciprés, El Pilon, El Huisquil, Los Ángeles, Piedra Blanca, Yologal, Cerro El Jiote, El Cacao, El Faro, El Tamarindo, Llano de los Patos, Maquigue, Piedra Rayada, Isla de Conchagueta.

Principales lugares turísticos:

El Volcán de Conchagua, playa de El Tamarindo, Las Tunas, Playa Negra, Jaguey, Volcán de la

laguna de Maquigue y Bahía del Tamarindo.

COSTUMBRES Y TRADICIONES

- Las fiestas patronales en honor a San Sebastián que se celebran del 18 al 21 de febrero.

- La fiesta de Santiago Apóstol que se celebran el 24 de julio.

4.2.1 Aspectos económicos del Municipio de Conchagua.

De acuerdo con los datos del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) la población total del municipio es de 43,896 habitantes; siendo la Población Económicamente Activa (PEA) de 17,654 con un total de población ocupada de 14,999 hab. (34%) y desocupada 2,655 hab. (6%). Actualmente la composición empresarial registrada en el departamento de catastro de la Alcaldía Municipal es de 9 restaurantes, 4 hoteles, 3 plantas procesadoras de mariscos, 2 gasolineras, 1 empacadora de fertilizantes, 1 empresa de construcción y 1 farmacia; todas estas clasificadas como empresas medianas. A continuación se observan los indicadores de pobreza más relevantes del Municipio de Conchagua:

INDICADORES DE POBREZA DE EL MUNICIPIO DE CONCHAGUA (%)	
DECIL DE POBREZA:	2
MORTALIDAD INFANTIL (Por millar):	44
ANALFABETISMO 10 AÑOS Y MAS:	40
HACINAMIENTO:	48
VIVIENDAS PISO Y TIERRA:	63
RANCHO CHOZAS Y VIVIENDAS IMPROVISADAS:	10
SIN SERVICIO DE AGUA POTABLE:	96
SIN SERVICIO SANITARIO:	31
SIN SERVICIO DE DRENAJE:	97
SIN ENERGIA ELÉCTRICA:	48
TASA NETA DE ESCOLARIDAD 1-6:	33
TASA NETA DE ESCOLARIDAD 7-9:	7
EXTRA EDAD 1-6:	53
EXTRA EDAD 7-9:	75
POBLACIÓN RURAL DEL MUNICIPIO:	87

5. CONCEPTUALIZACIÓN DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR

5.1 NATURALEZA DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR

El desarrollo de la teoría del desarrollo emprendedor inicia desde la explicación del mismísimo término. "La palabra **empreendedor** proviene del francés **entrepreneur** y traducida literalmente al inglés significa "between - taker" o "go-between", en español se traduce como "el que toma" o "el que va entre" respectivamente" ²

La definición de un emprendedor ha ido cambiando a medida que la estructura económica se ha vuelto más compleja en el desarrollo de la historia.

DESARROLLO DE LA HISTORIA	EL TÉRMINO EMPRENDEDOR
En la edad media	Era relacionado con personas que realizaban ocupaciones específicas (persona a cargo de proyectos de producción y de gran escala).
En el siglo XVII	Persona que entre sus características se encontraba el riesgo. Richard Cantillon, un famoso economista irlandés desarrolló una de las primeras teorías del emprendedurismo y es considerado como el fundador del término. El concebía al emprendedor como el que tomaba riesgos.
En el Siglo XVIII	Era el que desarrollaba ideas nuevas pero no eran capaces de financiar sus creaciones, necesitaban un proveedor de capital para poder realizarlas.
A finales del Siglo XIX y principios del Siglo XX	Los emprendedores eran vistos desde una perspectiva económica; Andrew Carnegie, escocés, no inventó nada pero adaptó y desarrolló nueva tecnología en la creación de un producto que vitalizó la economía ya que creó la industria americana de acero uno de los sueños de la industria mundial.

² Robert, F. Herbert y Albert H. Link, *The Entrepreneur* p 17.

A mediados del Siglo XX	Era la persona que innovaba y desarrollaba algo nuevo, esto es la parte integral del emprendedurismo "el acto de introducir algo nuevo" por que además de crearlo debe de saber combinar elementos para alcanzar el éxito.
-------------------------	--

La habilidad de crear cosas nuevas se puede observar a través de toda la historia, desde los egipcios quienes construyeron pirámides con bloques de piedra que pesaban grandes toneladas, el viaje a la luna (Apolo), los rayos láser, en fin, aunque las herramientas cambien con los avances de la ciencia y la tecnología, la habilidad de innovar ha estado presente en todas las civilizaciones.

5.1.1 Importancia del desarrollo emprendedor

El estudio y fomento del desarrollo emprendedor hoy en día tiene relevancia no sólo por la contribución que aporta a la economía de un país con la creación de nuevas empresas. Más que incrementar los ingresos de una nación; el desarrollo emprendedor, actúa como un revitalizador económico y es que la verdadera fuente de riqueza de una sociedad, está en *el nivel de inteligencia creativa* que puedan generar los ciudadanos, en *valorar la capacidad emprendedora* y en *cultivar el espíritu emprendedor* como un estilo de vida, donde a través de él se puedan suplir necesidades de independencia y autonomía, de

realización personal, de poder crear, inventar y desarrollar su idea, entre otras.

La importancia del desarrollo emprendedor en cualquier sociedad es tal, que si se practica sistemáticamente modificará los hábitos y comportamientos de la sociedad, valorando cada vez más "la capacidad emprendedora" la cual constituye el motor para revitalizar la economía.

5.1.2 Aporte de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en El Salvador en la generación de empleo y contribución al PIB

El Salvador es fundamentalmente un país formado por empresas de pequeña escala. "Según el último censo económico, los establecimientos con menos de cien empleados representan el 99.1% del parque empresarial no agrícola del país"³. El Libro Blanco de la Microempresa, publicado en 1997, define microempresa como "la unidad económica que tiene entre diez trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los ¢600,000". CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) que de aquí en adelante se llamará CONAMYPE, ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera, tomando como base el salario mínimo urbano, con la

³ Ministerio de Economía (1993). "Censo Económico 1993", Dirección de Estadísticas y Censos, San Salvador, El Salvador.

intención de que el concepto se actualice automáticamente. Incorporando este nuevo criterio, la microempresa se define de la siguiente manera:

"Microempresa es toda unidad económica que tiene hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario".

El desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, que de aquí en adelante se llamará MYPE, es el producto de la participación de diferentes actores, quienes desempeñan distintos papeles de trabajo y sus objetivos son vencer barreras que enfrenta la MYPE. Entre ellos se pueden identificar: Ministerios, Instituciones autónomas, Organizaciones no gubernamentales, Gremios, Asociaciones de Empresarios y Organismos Cooperantes que se integran al sistema de socios estratégicos de CONAMYPE. "La microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos: microempresa de subsistencia, microempresa de acumulación simple, y microempresa de acumulación amplia⁴. La Microempresa de subsistencia: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.

⁴ Libro Blanco de la Micro Empresa (1997).

Microempresa de acumulación simple, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año. Microempresa de acumulación ampliada, aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales. Para la CONAMYPE pequeña empresa es "Toda unidad económica que tiene hasta cincuenta ocupados y que sus ventas anuales son hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos, excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 476.2 salarios mínimos con 10 o menos ocupados".

Gran parte de la población salvadoreña depende de la actividad económica generada por la MYPE, su importancia radica principalmente en su contribución al empleo, manteniendo más del 40% de la población económicamente activa (PEA), al Producto Interno Bruto (PIB) y la actividad económica. La Encuesta Económica Anual del Ministerio de Economía 1999, no reporta cambios significativos durante la década de los noventa. Según esta fuente para 1999, a nivel nacional existían un total de 144,020 establecimientos no agrícolas que emplearían a 621,307 trabajadores, y que sectorialmente se distribuirían de la siguiente manera: comercio 61.8%, servicios 26.8% e industria 11.3%.

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS PYME

TAMAÑO	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	%
MICRO	130,804	90.8
PEQUEÑA	12,398	8.7
MEDIANA	502	0.3
GRAN	316	0.2
TOTAL	144,020	100.00

Fuente: Encuesta económica DIGESTIC 1999.

En este cuadro se observa que el mayor porcentaje en lo que al número de establecimientos respecta pertenece a la micro empresa, lo cual refleja la importancia que ésta tiene en la participación económica, manteniendo a su vez una mayor generación de empleo con el 40.1%.

NÚMERO DE EMPLEOS GENERADOS

TAMAÑO	EMPLEOS	%	EMPLEO PROMEDIO POR ESTABLECIMIENTO
MICRO	249,089	40.1	1.9
PEQUEÑA	165,490	26.7	32.5
MEDIANA	38,860	6.2	77.4
GRAN	167,868	27	531.2
TOTAL	621,307	100	

Fuente: Encuesta económica DIGESTIC 1999.

CONTRIBUCIÓN AL PIB EN MILES DE \$

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRAN	TOTAL
INDUSTRIA	569,561.48	440,980.79	175,147.65	368,233.48	1,553,923.40
COMERCIO	748,989.48	586,334.16	81,679.77	96,188.34	1,513,191.75
SERVICIOS	520,908.22	670,634.74	92,789.26	170,130.05	1,454,462.27
TOTAL	1,839,459.18	1,697,949.69	349,616.68	634,551.87	4,521,577.42
APORTE AL TOTAL	40.7%	37.6%	7.7%	14.0%	100.0%

Fuente: Encuesta Económica Anual DIGESTIC 1999.

En la MYPE las actividades predominantes son las que corresponden a servicios y comercio. Entre las actividades de servicios se encuentran: restaurantes, hoteles, servicios personales, financieros, de transporte y comunicaciones. Entre las actividades de producción están: producción de alimentos, bebidas, textiles y confección de ropa, cuero y calzado.

“La MYPE se orienta a la producción de bienes y servicios de baja calidad y para hogares de bajos ingresos”⁵, en esa medida atiende a sectores de más bajos ingresos y populosos; su competencia es externa cuyos productos o servicios son de bajos costos.

5.1.3 El futuro del desarrollo emprendedor

En la actualidad existen diferentes definiciones y perspectivas sobre emprendedurismo; a pesar de estas diferencias existen aspectos que continuarán siendo la esencia del emprendedurismo en el futuro, entre ellos está el tomar riesgos, la creatividad, la independencia, las recompensas. El futuro del emprendedurismo está claro, se está viviendo en la era del emprendedurismo y hoy por hoy forma parte de la educación pública, de la sociedad y de las corporaciones. La educación emprendedora nunca había sido tan importante. “El número de universidades y colegios que

⁵ Bouchier, J. (2000). *Entre integración y competitividad. Una perspectiva de la oferta en el mercado de servicios técnicos a la micro y pequeña empresa en El Salvador.*

ofrece por lo menos un curso al respecto se ha incrementado de 16 en 1970 a más de 400 en 1995, por lo menos 50 universidades norteamericanas ofrecen de 4 o más cursos, lo que permite al estudiante especializarse en esa área”⁶. Esta misma percepción la tiene la UNESCO (Organización de la Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura), ya que considera importante que en la educación superior se utilice dentro de sus programas de estudios métodos pedagógicos con la finalidad de que los estudiantes aprendan a emprender, para que en un futuro sean capaces de generar sus propios empleos o inclusive puedan crear entidades productivas que contribuyan a combatir el flagelo del desempleo. Es necesario promover el espíritu emprendedor de manera que el estudiante esté dotado de las herramientas que le permitan la búsqueda permanente del conocimiento hacia el proceso de su generación.

5.2 DEFINICIONES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR

Es difícil definir lo que es el *emprededurismo* ya que para crear un concepto tenemos que comprender que hay diferentes tipos de actividades emprendedoras, con diferentes habilidades empresariales, riesgos y recompensas.

⁶ Vesper, Kart. and Gartner, William. "Measuring Progress in Entrepreneurship Education, "Journal of Business Venturing, (1997), vol. 12, pp 403.

En El Salvador actualmente este término es familiar entre instituciones que trabajan en el tema, sin embargo, en el entorno socio- económico no es utilizado como tal, sino más bien como desarrollo emprendedor.

El concepto de emprendedurismo desde una perspectiva personal ha sido explorado durante el siglo XXI. Esta exploración es reflejada en las siguientes tres definiciones de lo que es un emprendedor. En casi todas las definiciones existen acuerdos en que se habla de un tipo de comportamiento, el cual comprende tres aspectos: "tener iniciativa; organizar y reorganizar mecanismos sociales y económicos para generar recursos y, aceptar riesgos"⁷.

Diferentes concepciones sobre el desarrollo emprendedor:

Economista	Produce recursos, materiales, trabajo y otros bienes; los combina y les da mayor valor que antes, "cambia o innova".
Psicólogo	Persona manejada por ciertas fuerzas que necesita obtener algo más para experimentar, para perfeccionar o quizás para escapar de la autoridad de otros.
Hombre de negocios	Competidor agresivo que amenaza su negocio. Persona que genera riqueza para otros, que encuentra mejores formas de utilizar recursos, optimizándolos y generar empleo. ⁸

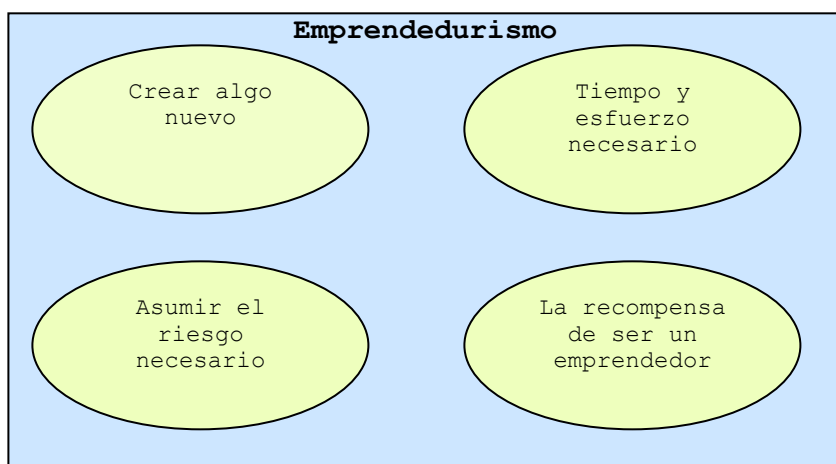
⁷ Shapero, Albert *Entrepreneurship and economic development* (Wisconsin: Project ISEED, LTD., The Center for Venture Management, Summer 1975), p.187

⁸ Vesper, Kart. *New Venture Strategies* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice may, 1980), p 2.

Aunque estas definiciones tienen diferentes puntos de vista, en todas se presentan el ser creativo, novedoso, tomar riesgos, ser organizado. Los emprendedores se encuentran en todas partes; en la educación, la medicina, la investigación, las leyes, la ingeniería, la arquitectura; y para incluir todos estos tipos de comportamiento emprendedor se define como emprendedurismo:

“Emprendedurismo es el proceso de crear algo nuevo donde se valora la dedicación, tiempo y esfuerzo necesario, asumiendo riesgos financieros, físicos y sociales; para que al final se obtengan resultados gratificantes acompañados de satisfacción personal, monetaria e independencia”⁹.

Para Robert D. Hisrich esta definición requiere de 4 factores básicos:



⁹ Hisrich, Robert D., Peters, Michael P., *Entrepreneurship*, 5 th edition, p 10

En fin, la persona que inicia su propio negocio experimentará el entusiasmo, ansiedad, trabajo duro, riesgos emocionales y financieros, pero todo es parte del proceso para llegar a ser un emprendedor. Es una fuerza que genera valor social y un recurso para el desarrollo de comunidades.

5.3 PERFIL DE UN EMPRENDEDOR

El "emprendedor" es quien puede tomar una idea innovadora y transformarla en una realidad provechosa, es decir, es el que tiene la idea y concepto de un producto o servicio a realizar, un inversionista al que pone a disposición el capital necesario para el arranque y sostenimiento inicial del negocio y, finalmente y no menos importante, es la persona que se va a encargar de rendir cuentas y de administrar el nuevo negocio a emprender.

La persona emprendedora es la que cultiva el espíritu emprendedor y definir éste último no es cuestión sencilla. En la actualidad el espíritu emprendedor es sinónimo de innovación, cambio, fundación de una compañía, o toma de riesgos. Algunas de estas características más comunes son las siguientes:

- Posee una personalidad idealista y astuta, preocupada por hacer dinero pero sin obsesionarse.

- No le interesa demasiado el poder, sino la autonomía, les gusta ponerse a prueba, enfrentar riesgos planificados.
- Le gusta demostrarse y demostrar lo que sabe, puede y vale.
- Tiene capacidad de concentración para la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas.
- No tiene todo absolutamente claro, tiene miedos pero a pesar de ello sigue adelante.
- Es capaz de sacrificarse por su obra pero sin perder la cordura.
- Es ansioso y busca ofrecer un producto o servicio de calidad superior, distinto y destacado.
- Sabe que se puede equivocar, pero también sabe que el fracaso es no intentarlo de nuevo.

Existen personas que cuentan con muchas de estas características y por otro lado existen personas que no cuentan con ellas, pero a pesar de ello son exitosas en las actividades que realizan.

ESTILOS DE UN EMPRENDEDOR SEGÚN SCOTT KUNDEL (1991)		
1	CORPORATIVOS	Son aquellos capaces de observar una transformación y renovación en su organización, con el fin de mejorar las actividades ya existentes.
2	INTRA EMPRENEDORES	Son los que forman nuevas empresas o nuevas unidades de negocios dentro de una organización existente.
3	INNOVADORES	Son aquellos capaces de transformar una unidad de negocio existente en la organización mediante una reestructuración de la dirección de esa unidad de negocio.
4	CREADORES	Son los que pueden transformar una unidad de negocios existente a partir de un nuevo producto, un nuevo proceso de producción o procedimiento para hacer negocios.

5.4 TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN RELACIONADAS CON EL DESARROLLO EMPRENDEDOR

La motivación se puede definir como el impulso para satisfacer un deseo en donde la satisfacción se experimenta cuando se ha logrado el resultado deseado. La motivación comprende una reacción en cadena, que empieza con las necesidades percibidas que producen deseos o metas buscadas y da lugar a tensiones (es decir, deseos no cumplidos), que posteriormente provocan acciones para alcanzar las metas y finalmente satisfacer los deseos. Dicha reacción en cadena se puede observar en el siguiente gráfico:



TEORIAS DE LA MOTIVACION RELACIONADAS CON EL DESARROLLO EMPRENDEDOR

<p>DAVID McCLELLAND (1961)</p>	<p>Teoría de motivación en base a las necesidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Necesidad de poder <ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de controlar y manipular a otras personas. - Buscan posiciones de liderazgo. - Ayudan a su grupo a fijar metas y a cumplirlas. ➤ Necesidad de afiliación <ul style="list-style-type: none"> - Deseo de gozar del aprecio y la aceptación. - Buscan mantener buenas relaciones sociales. - Trabajan en equipo. ➤ Necesidad de logro <ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de establecer metas realistas, moderadamente difíciles (pero no imposibles). - Deseo de alcanzar el éxito. - Analizan y evalúan los problemas y asumen responsabilidades. - Buscan la excelencia en la evaluación de los resultados.
---	--	--

TEORIAS DE LA MOTIVACION RELACIONADAS CON EL DESARROLLO EMPRENDEDOR

Víctor H. Vroom
(1964)

Teoría de la motivación
basada en las expectativas.

- La motivación de las personas para hacer algo estará determinada por el valor que asignen al resultado de su esfuerzo multiplicado por la confianza que tienen de que sus esfuerzos contribuirán materialmente a la consecución de la meta.

$$\text{VALOR} \times \text{CONFIANZA} = \text{META}$$

- La motivación es un producto del valor anticipado que un individuo asigna a una meta y las posibilidades que ve de alcanzarla.
- Esta teoría señala la importancia de diversas necesidades y motivaciones individuales, es más realista ya que reconoce que el valor es un factor subjetivo y varía entre los individuos en diferentes momentos y lugares.

TEORIAS DE LA MOTIVACION RELACIONADAS CON EL DESARROLLO EMPRENDEDOR

<p>Albert Bandura (1986)</p>	<p>Teoría de la Auto-eficacia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los individuos pueden desempeñar mejores roles emprendedores cuando ellos creen que poseen las habilidades necesarias para funcionar como tales, es decir, tienen creencia en sus resultados. - La "auto-eficacia" se define como las creencias en las capacidades de uno para organizar y ejecutar cursos de acción requeridos para gestionar probables situaciones futuras. - Las expectativas del resultado influyen en la motivación y predicen la conducta.
<p>Rotter (1996)</p>	<p>Teoría del Locus de Control</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uno de los componentes del proceso motivacional es la internalidad y este impulso está asociado a la idea de ejercer control sobre nuestra propia conducta. - Internalidad es la percepción interna o externa del control conductual también llamado Locus de Control, que significa responsabilidad por la propia conducta en donde la persistencia demuestra control sobre el esfuerzo y los resultados.

Todos estos factores reflejados en las teorías anteriormente mencionadas, son los que conllevan la motivación en el individuo y constituyen la base para que todo emprendimiento sea exitoso. Entre las motivaciones internas genéricas podemos nombrar que todo emprendedor exitoso:

- 1) Está internamente impulsado por una necesidad creativa de realizar su visión y no por un mero deseo de acumulación de riqueza.
- 2) Trabaja para reducir al mínimo, el riesgo implícito en sus objetivos.
- 3) Sigue simultáneamente tanto a su intuición como al conocimiento que va desarrollando.
- 4) Es honesto con sí mismo y con los demás.
- 5) Puede sostener un razonable equilibrio entre la libertad de su comportamiento y la responsabilidad de su función dentro de la organización a la que pertenece.

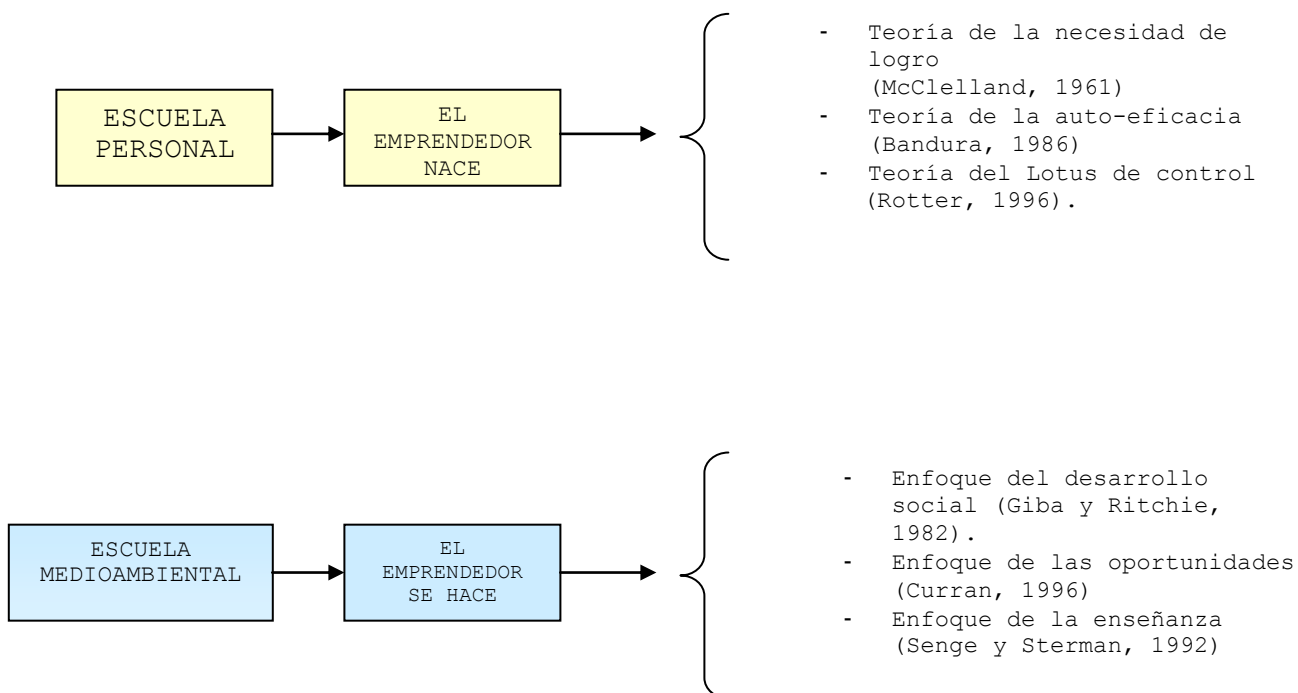
5.5 ENFOQUES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR

Existen diversos enfoques que se han desarrollado a lo largo de lo que a la teoría del desarrollo emprendedor respecta. Estos enfoques han surgido dentro de dos abordajes diferentes:

a. La escuela personal

b. La escuela medioambiental

Ambas se han desarrollado en contextos diferentes y experiencias diferentes, por lo que algunos de ellos se contradicen y otros han tenido mayor aceptación. El dilema sobre la teoría del emprendedurismo radica en la interrogante si el emprendedor "Nace" o "Se hace" y los factores que comprenden cada uno de ellos. A continuación se explica cada uno de ellas:



ESCUELA PERSONAL	ESCUELA MEDIOAMBIENTAL
<ul style="list-style-type: none"> - Afirma que el emprendedor nace, sigue instintos personales que lo hace actuar como tal. - No establece relación estrictamente dependiente entre el ambiente y la acción emprendedora, considerando a esta última como una variable independiente del contexto. - Existe "intención" previa (innata o inducida) de ser emprendedor y, consecuentemente, de emprender. - Define que la <i>intencionalidad</i> es un estado mental que dirige la atención de una persona, y su actuación, hacia un objetivo específico (meta) y lo conduce a través de un camino para lograr algo (Bird, 1988). - El comportamiento emprendedor es el resultado de actitudes basadas en creencias y valores que impulsan intenciones de emprender. Fishbein y Ajzen (1975) han ilustrado esta relación de la siguiente manera: Creencias => Actitudes => Intenciones => Conducta - En esta escuela, se inscriben las teorías del <i>locus de control</i> de Rotter, (1996); la <i>teoría de la necesidad por el logro</i> de McClelland (1961) y la <i>teoría de Auto-eficacia</i> de Albert Bandura, entre otras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Afirma que el emprendedor "Se Hace", existen factores básicos (el contexto y el aprendizaje) para lograr que una persona pueda llegar a desarrollarse como emprendedor exitoso. - El contexto es un factor clave que crea impulsos personales que son necesarios para producir las intenciones de crear emprendimientos. - El aprendizaje "es el proceso humano por el cual las habilidades, el conocimiento, los hábitos, las actitudes adquiridas y el comportamiento pueden ser modificados". Beach (1980). - El <i>enfoque del desarrollo social</i> que reconoce que los emprendedores son propensos a las influencias externas. Gibb y Ritchie (1982) citan factores tales como las influencias familiares, las experiencias educativas, entre otras. - El <i>enfoque de las oportunidades</i> señala que las actitudes y los valores que prevalecen están identificados en las estructuras o modelos sociales como la familia, el vecindario, la escuela y la situación laboral, y las afectan tanto en su conciencia, como en su vocación profesional. Curran (1996). - Según Senge y Sterman (1992), el <i>enfoque de la enseñanza</i> tiene que asociarse necesariamente en un proceso cognoscitivo activo al que podemos caracterizar como "aprender a emprender" estructurado en torno a tres componentes claves: 1) conceptualizar, 2) reflexionar y 3) construir.

Las teorías relacionadas con la escuela personal y la escuela medioambiental explican los factores que consideran básicos para lograr que el emprendimiento sea exitoso en un individuo, sin embargo, se debe tomar en cuenta que presiones del contexto para provocar la creación de emprendimientos (cursos, concursos, políticas, etc.) no producen ningún efecto por sí solas sin que los potenciales "emprendedores" reconozcan a-priori en sí mismos, de manera independiente, su propia «identidad emprendedora». En el sentido inverso, las personas que reconocen su deseo y voluntad para encarar su carrera profesional mediante la creación de su propio emprendimiento, necesitan también condiciones ambientales que propicien la materialización de sus intenciones para emprender.

Por lo mencionado anteriormente se puede concluir que el contexto no empuja por sí mismo a que los individuos emprendan, debe haber un proceso de influencias recíprocas entre los estímulos del contexto ambiental y la auto-percepción de la identidad de los individuos. Siempre son necesarios ambos factores, algo que estimula y alguien que acepta y aprovecha ser estimulado, además, los estímulos no siempre provocan los mismos resultados en todas las personas, ya que en definitiva depende de las peculiaridades personales de cada individuo. Cada clase de estímulo tiene que aplicarse con intensidades y frecuencias diferentes para cada individuo, considerando sus factores

socioculturales, recursos disponibles, nivel de conocimientos, habilidades desarrolladas y sobre todo sus intereses vinculados a sus necesidades personales y sus deseos de realización profesional.

5.5.1 Rol de la educación para fomentar la cultura emprendedora

La prosperidad socioeconómica y el desarrollo de una comunidad dependen en gran parte de la calidad del aprendizaje de los individuos y sus organizaciones. El aprendizaje es y debe ser considerado como un proceso social que involucra aspectos culturales como los valores, las experiencias, las visiones y/o las ambiciones de las organizaciones; también implica a las cuestiones físicas como los canales que vinculan a los actores, sus recursos y sistemas.

Todas las instituciones educativas tienen un rol fundamental dentro del proceso de aprendizaje. Sin embargo, diversas opiniones coinciden que en las universidades han formado y siguen formando profesionales con habilidades para los negocios, pero en algunas ocasiones no ayuda a los estudiantes a consolidar sus habilidades empresariales; y es que el principal error de la formación clásica de emprendedores impartida en la mayoría de las universidades hispanoamericanas, es que no se comprende la relación de la formación de los emprendedores y la

cultura emprendedora con el contexto real de la sociedad. La educación debe crear habilidades para que el alumno transfiera lo que aprende en el lugar donde éste actúa y pueda facilitarle el proceso de materializar buenas ideas. En 1984 el Babson College (USA) inició una serie de programas de emprendedurismo en donde señaló que no se puede enseñar a "ser empresario", pero si se pueden enseñar las habilidades que un empresario necesita para tener éxito. Estos programas sostienen la necesidad de integrar la investigación y enseñanza del emprendedurismo con el mundo real de la dirección y los procesos de toma de decisiones empresariales.

Otra figura importante de mencionar es el proceso cognoscitivo (de aprendizaje) del emprendedor, el cual no ha sido debidamente considerado a través del desarrollo del emprendedurismo como disciplina científica sino hasta los últimos años. El abordaje de la composición cognoscitiva es sumamente útil ya que ayuda a reconocer y aceptar que no todos los individuos piensan de la misma manera lo que, proporciona una enriquecedora diversidad cognoscitiva.

En conclusión las universidades, así como todas las instituciones educativas deben de ser responsables de promover la cultura emprendedora, entendiéndose ésta como un medio que facilita la mejora de la calidad de vida de toda comunidad.

6. ANTECEDENTES DEL DESARROLLO EMPRENDEDOR EN EL SALVADOR

Con la firma de los Acuerdos de Paz el 16 de Enero de 1992, se da por finalizado el conflicto armado en El Salvador (1979-1992); este hecho es considerado en la historia del país como un acontecimiento de gran trascendencia y que durante más de dos décadas destruyó a comunidades completas. Es en este momento donde comienzan a ingresar al país organismos internacionales con el fin de reconstruir y reinsertar a personas al mercado laboral mediante la creación de micro empresas.

En ese sentido, "la microempresa, se convierte en una herramienta de reinserción de desmovilizados y poblaciones desplazadas y repatriadas privando factores de carácter político - social"¹⁰. En el período de 1994 a 1998, se da una mayor estabilidad macroeconómica producida por el proceso electoral de 1994 que generó confianza para poder invertir en el país; se reforzó la ayuda de organismos internacionales, se incrementó el número de bancos, gremios, universidades, centros de formación, etc.; y por el lado estatal surge la CONAMYPE, institución creada en 1996 mediante el Decreto Ejecutivo No. 48, quedando adscrita a la Vicepresidencia de la República. En el mes de

¹⁰ Bouchier, J. (2000). **Entre integración y competitividad. Una perspectiva de la oferta en el mercado de servicios técnicos a la micro y pequeña empresa en El Salvador.**

julio de 1999, mediante el Decreto Ejecutivo No.12, CONAMYPE pasó a formar parte del Ministerio de Economía y a integrarse institucionalmente a los objetivos de la "Alianza por el Trabajo" que impulsa el actual Gobierno; este giro contribuyó directamente al desarrollo de la MYPE, porque formaba parte de los planes de desarrollo económico del país.

"En el Plan de Gobierno 1999-2004, corresponde a la CONAMYPE llevar a cabo una estrategia integradora de esfuerzos que den como resultado, a corto, mediano y largo plazo, el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, consideradas por el Gobierno como uno de los ejes principales para el desarrollo del país"¹¹.

Actualmente la CONAMYPE se encarga de apoyar a este sector; a facilitar, mejorar y dinamizar el acceso de las MYPES, a posibilitar y promover créditos, a mantener informados al sector y a fomentar la asociatividad para ser competitivos.

Por parte de las universidades, han surgido proyectos e iniciativas que han ayudado a fomentar el espíritu emprendedor tanto en estudiantes como en docentes y sociedad en general. La Universidad de El Salvador inició desde 1997 con la formación de facilitadores en la metodología CEFE (Competencia como base de la Economía a través de la Formación de Empresas o Empresarios)

¹¹ www.conamype.gob.sv. Orígenes de CONAMYPE.

por parte de el proyecto EMPRENDE desarrollado por la Cooperación Técnica Alemana (GTZ). Para poder operacionalizar la metodología se creó en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador la Unidad de Metodologías Participativas, que tiene entre sus objetivos el crear una visión emprendedora tanto en docentes como en estudiantes, dar apoyo técnico a sectores productivos y ofrecer servicios de consultoría empresarial y de facilitación de procesos grupales para el desarrollo de la actitud emprendedora, desarrollo emprendedor y desarrollo empresarial con énfasis en la MYPE. Por parte de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) "El Centro de Desarrollo Emprendedor" nace en el año 1994 como una forma de contribuir a la misión institucional de formación de líderes empresariales. La Universidad Francisco Gavidia, mediante la cátedra de Gestión Gerencial que se imparte desde 1997 a estudiantes de la Facultad de Economía, ha desarrollado el "Programa creadores de empresas" en donde cada persona desarrolla un plan de negocios, desde esa fecha se han establecido un promedio de 100 pequeñas y medianas empresas y en el mes de noviembre / 2004 estarán realizando la sexta feria de emprendedores. La Universidad Don Bosco, por su parte ha creado en el año 2003 el "Centro Especializado para Promover el Desarrollo de la Micro Empresa (PROMYPE)". Actualmente la Universidad Don Bosco en conjunto con la Fundación Empresarial

para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), esta desarrollando un programa de fomento a la empresarialidad en la zona de Soyapango, con el cual se pretende crear 200 empresas de jóvenes.

6.1 METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO EMPRENDEDOR

El programa se desarrolla bajo el principio de **"aprender haciendo"** por medio de metodologías, instrumentos y técnicas participativas. El enfoque predominante en el programa de formación esta basado en la metodología CEFE, esta metodología para el desarrollo empresarial fue desarrollada en los años 80's por la Agencia de Cooperación Técnica Alemana (GTZ), y tiene como finalidad contribuir al desarrollo de la competencia personal a través de la identificación y fortalecimiento de las Características Emprendedoras Personales (CEP's), la creatividad, el liderazgo y la capacidad para la toma de decisiones de quienes participan.

Este enfoque reconoce que el aprendizaje basado en la vivencia y la experiencia contribuye a una fijación más acelerada de los conocimientos debido a un mayor contacto con los participantes, aplicando los tres medios básicos de aprendizaje: motriz, cognoscitivo y afectivo; es por estas razones que es considerada como la metodología más adecuada para esta investigación.

“CEFE es un conjunto integral de instrumentos de capacitación que utilizan un sistema orientado a la acción y métodos de aprendizaje experimentales a efectos de desarrollar y mejorar la administración de empresas y las competencias personales de una amplia variedad de grupos beneficiados, sobre todo en el terreno de la generación de ingresos y empleo y de desarrollo económico”¹². El objetivo principal de esta metodología es estimular el crecimiento en el proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa, además, contribuye a mejorar el comportamiento profesional para que la persona emprenda su idea de negocio y la concretice o si se trata de una persona que forma parte de una organización, ésta ayude a crear un ambiente laboral innovador en la empresa.

CEFE como metodología de capacitación considera importante conocer el sentir y el pensar de la gente debido a que las personas que cuentan con una visión más clara sobre lo que quieren hacer en la vida tienen mayor probabilidad de concretizarlo y de ser productivos para la sociedad. Esta metodología ha sido introducida en 130 países y es practicada por una red internacional de 1700 organizaciones y de más de 3000 personas. “Las actividades relacionadas con la metodología

¹² www.gtz.cl. Metodología CEFE. Definición

están respaldadas y financiadas por instituciones o gobiernos locales tales como: Banco Mundial, el BID, la OIT, Austria, Canadá, los E.E.U.U., Reino Unido, Suiza, Brasil, Sudáfrica, Túnez, entre otros”¹³.

6.1.1 Metodología CEFE en El Salvador

La metodología CEFE se introdujo en el país en 1996, en ese momento el crear e innovar era necesario para poder ser competitivo en el ámbito empresarial. Surge El Proyecto **EMPRENDE CONAMYPE/GTZ** en El Salvador, cuya razón de ser era la *asistencia a las MYPES en desarrollo*, tomo como eje de trabajo la formación de una masa crítica de especialistas en metodología CEFE o sencillamente cefistas, como mecanismo para incentivar el mercado de servicios de desarrollo empresarial en El Salvador¹⁴. Los cursos eran dirigidos a personal técnico y a docentes de organizaciones e instituciones interesadas en innovar los servicios de capacitación que brindan al sector de la MYPE y se realizaron hasta el año 2001. Ofrecía tres tipos de cursos:

Programa básico	Comprendía los instrumentos y herramientas metodológicas.
Programa de competencias profesionales	Adaptaba la metodología en el ámbito académico profundizando en el método mismo.
Programa de profesionalización	Se internaliza en la persona a través de la formación, el fortalecimiento y desarrollo de competencia.

¹³ www.gtz.cl Metodología CEFE.

¹⁴ www.fortalece.org.sv

Al final del proceso se capacitaron a noventa y seis facilitadores catalogados como cefistas.

La metodología ha generado impactos en lo que a su aplicación se refiere: Referente a las MYPES, proporcionó las últimas adaptaciones de las técnicas y herramientas de esta metodología a la realidad del país, incentivando la innovación y las características emprendedoras en un contexto de recursos escasos.

Se creó la unidad de Metodologías Participativas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador. Esta unidad, ha ayudado a multiplicar y expandir los conocimientos de esta metodología tanto en docentes como en estudiantes de dicha Universidad y la ha aplicado en diversos programas de formación de emprendimiento productivo local, en programas de diplomados, formación de facilitadores, en asistencia técnica a la MYPE y sectores cooperativos, entre otros.

6.1.2 Principios de la Metodología

Los principios de CEFE se basan en la construcción de un aprendizaje colectivo, entre ellos podemos mencionar:

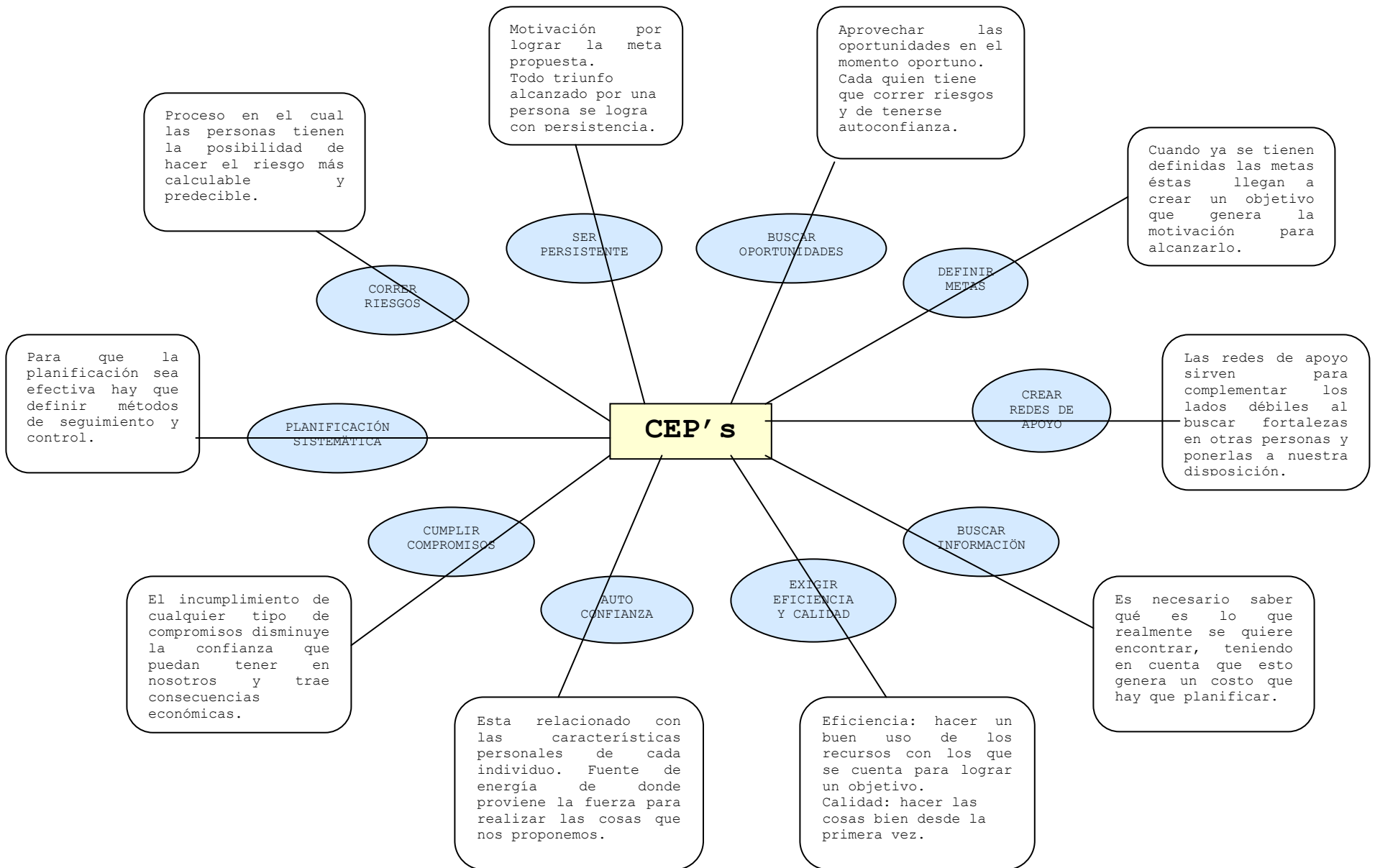
PRINCIPIOS DE LA METODOLOGÍA	
Aprender por medio de vivencias y experiencias.	"Aprender haciendo" el capacitado retiene de mejor manera los conocimientos.
Repetición	Proceso de retroalimentación, refuerza todo lo que se ha aprendido.

Auto-evaluación	Se evalúa la persona misma en cuanto a la asimilación de conocimientos durante el proceso.
El aprendizaje grupal como forma eficaz de desarrollar el proceso de aprendizaje	La interacción de grupo crea un clima agradable de trabajo y refuerza el conocimiento individual.
Experiencia previa	Sirve para la construcción de conocimiento y contribuye al conocimiento individual y de los demás.
Juegos y técnicas de simulación	Dinamiza el proceso de aprendizaje.
La flexibilidad	La metodología debe adaptarse según las condiciones.
Tener un ambiente de confianza del grupo	El ambiente debe de generar confianza, donde los participantes expresen lo que sienten.

6.1.3 Características Emprendedoras Personales (CEP'S)

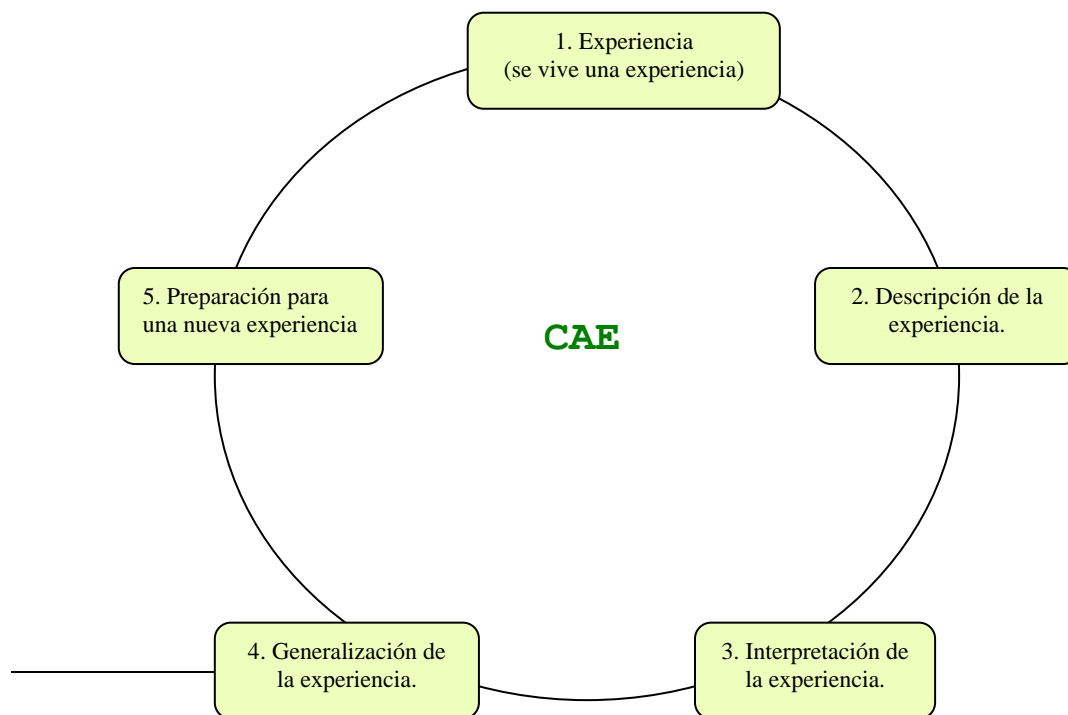
Al considerar la enseñanza como un proceso de aprendizaje, CEFÉ contribuye de forma eficaz al cambio de actitudes y al desarrollo de competencias personales, es así como al querer descubrir las características de cada individuo se han logrado determinar algunas que sirven para identificar, dotar y desarrollar la potencialidad que tiene la persona para emprender.

Al querer definir cada una de estas características los investigadores en el tema han identificado los siguientes rasgos de cada una de ellas:



6.1.4 Ciclo de aprendizaje por experiencia

Una de las teorías enunciadas por Kurt Lewin (1930), un psicólogo alemán que se considera el fundador de la moderna dinámica de grupo es el modelo lewiniano¹⁵, éste se refiere a que el conocimiento en el ser humano está en función de la persona y el ambiente en el que se desenvuelve, esto dio lugar al desarrollo del concepto del aprendizaje cíclico y permitió que Jaques en 1985 sistematizara el modelo circular y lo definiera en cinco pasos claramente establecidos, a los que se les puede llamar Ciclo de Aprendizaje por Experiencia (CAE).



¹⁵ Mora, O., Chojolán, M. "Cartilla de apoyo al manejo del Ciclo de Aprendizaje por Experiencia (CAE)".

1. Experiencia:

Este paso sucede cuando una persona ha vivido una experiencia impactante y ésta ha afectado sus mecanismos de percepción tocando sus tres canales básicos de procesamiento: el cognoscitivo, el afectivo y el motriz. Esto hace que en el sistema nervioso sea acumulada una gran cantidad de energía.

2. Descripción de la experiencia:

Después que se ha vivido una experiencia, las personas tiene la necesidad de contarla. La descripción que se hace de la experiencia sirve de escape para la energía acumulada que no se pudo utilizar durante la vivencia.

3. Interpretación de la experiencia:

La persona está en condiciones de analizar, entender e interpretar la experiencia vivida. En este momento se pueden descubrir detalles claves de los hechos.

4. Generalización de la experiencia:

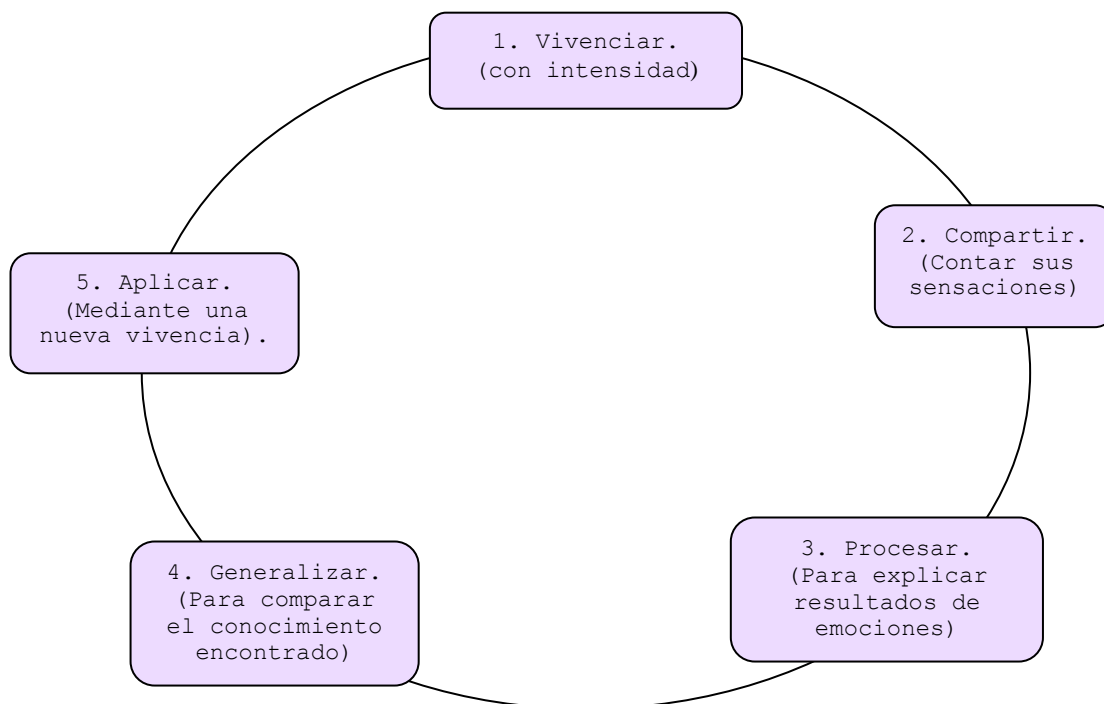
En el paso anterior la persona encontró las explicaciones a los hechos que le sucedieron en la experiencia, ahora podrá compararlas hipotéticamente con situaciones futuras. En esta etapa las experiencias se generalizan a hechos similares.

5. Preparación para una nueva experiencia:

Lo que conlleva este proceso es que facilita aplicar el conocimiento adquirido a una nueva experiencia, es decir nos ubica en mejores condiciones para enfrentar la realidad.

6.1.5 Ciclo de aprendizaje vivencial

La metodología CEFÉ propone un **enfoque sistémico** de análisis y de relaciones aplicado al proceso de enseñanza aprendizaje, debido a que todos los elementos se visualizan como parte de un sistema común, que interactúan y se interrelacionan entre sí. Este proceso se da por medio de una dinámica colectiva del aprendizaje, que facilita a los individuos el proceso por medio del *Ciclo de Aprendizaje Vivencial (CAV)*, que es la presentación en etapas del comportamiento natural de las personas que posibilita el hecho de analizar las experiencias y adaptarlas para que sean utilizadas en el futuro.



Fuente: Mora, O., Chojolán, M., Cartilla de apoyo al manejo del Ciclo de Aprendizaje Vivencial (CAV) CEFacilita.

6.1.6 GOVAPe

GOVAPe es una herramienta mnemotécnica cuya función es facilitar el abordaje de la planificación de eventos de capacitación CEFE, dicha herramienta ayuda a recordar los pasos que sirven para la realización de la capacitación.

Cefistas experimentados afirman que la planificación de una capacitación con CEFE es un trabajo cuidadoso y delicado ya que puede llevar hasta más del 50% de tiempo de ejecución en su preparación.

Aspectos principales	CARACTERÍSTICAS
G	Grupo meta. Es indispensable conocer al grupo para tomar en cuenta sus principales cualidades y orientar de mejor manera la capacitación.
O	Objetivo de aprendizaje. El objetivo descubierto en este paso es el que se pretende lograr con el grupo.
V	Variables claves, esto se refiere a los canales que pueden ser utilizados para poder alcanzar el objetivo que se persigue en la capacitación.
A	Actividades para el grupo meta. Se deben de planificar las actividades a desarrollar con el grupo para poder cumplir con el objetivo de aprendizaje.
P	Programa de facilitación. Consiste en la recolección e interpretación de la información acumulada para desarrollar un plan de trabajo.
e	Evaluación. Conocer los resultados y efectos conseguidos en el proceso para darle continuidad a la capacitación. Se debe realizar en el mismo salón de la capacitación.

7. GENERALIDADES DE LA SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS

7.1 CONCEPTO DE SISTEMATIZACIÓN

Existen varias definiciones para el término sistematización, hay quienes lo definen como la conceptualización de la práctica para darle coherencia a todos sus elementos, otros dicen que sistematización es un proceso participativo. También se entiende como un proceso de creación de conocimientos a partir del rescate de la experiencia de la intervención en una realidad determinada.

Para Sergio Martinic (1987) la sistematización se propone lograr un conocimiento que no sea ajeno ni opuesto a la experiencia, recalcando que no se trata de una simple abstracción y generalización de conocimiento ya acumulado, sino de una lectura organizada, una lectura consciente de la práctica y de su interrelación con la realidad.

Para Oscar Jara (1997) la sistematización tiene dos metas fundamentales:

1. Apunta a mejorar la práctica, la intervención, desde lo que ella misma enseña.
2. Aspira a enriquecer, confrontar y modificar el conocimiento teórico actualmente existente,

contribuyendo a convertirlo en una herramienta realmente útil para entender y transformar nuestra realidad.

- Según este autor, "**La sistematización** es una interpretación crítica de una o varias experiencias, que a partir de su ordenamiento y reconstrucción, descubre o explicita la lógica del proceso vivido, los factores que han intervenido en dicho proceso, como se han relacionado entre sí y por qué lo han hecho de ese modo".

Para sistematizar una experiencia es necesario definir el enfoque con el cual se trabajará. Existen varios autores como Mario Peresson y María de la Luz Morgan que presentan propuestas de cómo sistematizar experiencias. Para sistematizar el programa formativo se ha utilizado el enfoque de Oscar Jara, debido a la naturaleza del programa, las características del grupo meta y la metodología que propone dicho autor.

7.2 CARACTERÍSTICAS DE LA SISTEMATIZACIÓN

La sistematización posee características peculiares que ayudan a diferenciarla de otras actividades y procesos de reflexión, al momento de sistematizar hay que tener cuidado de no confundir con narrar, describir, clasificar, ordenar, evaluar y tabular.

La sistematización se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Produce un nuevo conocimiento y un primer nivel de conceptualización a partir de la práctica concreta.
- Reconstruye el proceso de la práctica, identifica sus elementos, los ordena y clasifica. Convierte la experiencia en objeto de estudio y hace una interpretación teórica de la misma.
- Pone en orden todos los conocimientos, vivencias y percepciones que surgieron en el desarrollo de la experiencia, esto hace que las personas recuperen ordenadamente lo que ya saben sobre su experiencia y descubran lo que aún no saben acerca de ella.
- Pone atención a los acontecimientos que suceden en ella, al comportamiento y evolución de los actores y sobre todo a las interpretaciones que los sujetos tienen sobre ellos.

DIFERENCIA ENTRE SISTEMATIZACIÓN, EVALUACIÓN E INVESTIGACIÓN

SISTEMATIZACIÓN	A través de ella, se aprende de las experiencias que son únicas y suceden una tan sola vez para después compartir el proceso con los demás y compartir el conocimiento.
EVALUACIÓN	Tiene como objeto de conocimiento la práctica directa de los sujetos que la realizan, pero su propósito principal es medir cuantitativa y

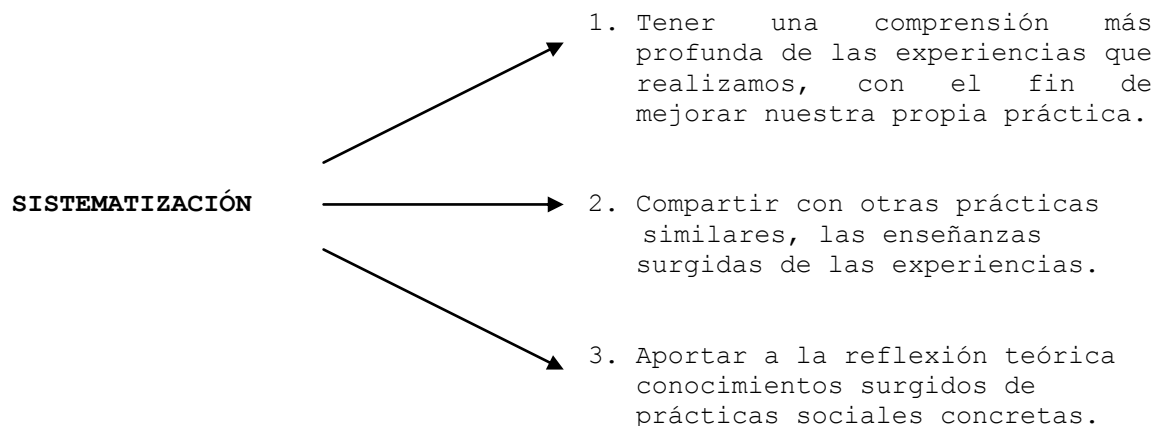
	cualitativamente los resultados obtenidos por las experiencias, confrontándolos con el diagnóstico inicial, los objetivos y metas planteadas.
INVESTIGACIÓN	Se caracteriza como un conjunto de leyes fundamentales que procuran comprender y explicar los movimientos y contradicciones inherentes de la sociedad, el cual es confrontado y enriquecido con el conocimiento obtenido en forma sistemática.

Analizando lo expuesto anteriormente se puede concluir que la sistematización se centra en las dinámicas de los procesos, mientras que la evaluación pone más énfasis en los resultados de estos procesos, finalmente la investigación es un ejercicio que genera conocimiento científico el cual es incorporado a un sistema.

7.3 UTILIDAD DE LA SISTEMATIZACIÓN

Siempre se sistematiza para algo, es decir, en función de una utilidad concreta que va de acuerdo a las experiencias que estamos realizando. Oscar Jara señala que toda sistematización posee dos componentes principales: el proceso de sistematización

y el producto de la sistematización. En términos generales se podría decir que la sistematización sirve para:



La primera de las utilidades posibilita la comprensión de por qué la experiencia se dio precisamente de esa manera, cuáles fueron los cambios que se produjeron y por qué se produjeron. Además la sistematización permite diferenciar los elementos constantes de los ocasionales, permite determinar los momentos de surgimiento, de consolidación, de desarrollo, de ruptura dentro del proceso y posibilita entender la relación que tienen los diferentes elementos que intervienen.

La segunda de las utilidades que presenta la sistematización es que cada experiencia es única e irrepetible. El propósito de las experiencias es extraer las enseñanzas y compartirlas con

otros, por eso el aprender y compartir son dos acciones que están íntimamente ligadas a la sistematización.

Para que una sistematización sirva para el intercambio de aprendizajes es necesario interpretar las experiencias y hacerlas comunicables, para eso es necesario estructurar los productos con los resultados obtenidos en el proceso de sistematización con el objetivo que otros puedan entender y compartir sus enseñanzas.

La tercera de las utilidades es la más compleja de lograr debido a que para transformar la realidad hay que comprenderla. La sistematización clasifica y ordena los elementos empíricos, hace análisis y síntesis, inducción y deducción, obtiene conclusiones y formula pautas para la verificación práctica. La sistematización crea nuevos conocimientos y su dinámica permite aportar las explicaciones sobre los cambios en dichos procesos.

7.4 DILEMAS Y DESAFÍOS DE LA SISTEMATIZACIÓN

Oscar Jara ha planteado tres dilemas acerca de la sistematización de experiencias, los cuales se presentan a continuación.

DILEMAS DE LA SISTEMATIZACIÓN SEGÚN OSCAR JARA

<p>1. Conceptualización del término sistematización</p>	<p>Se pueden considerar dos opciones diferentes de sistematización:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) La sistematización de información, que es el ordenamiento y la clasificación de datos e informaciones; y b) La sistematización de experiencias, que es una opción menos común y más compleja, ya que en ella se trata de mirar las experiencias como procesos históricos, procesos complejos en los que intervienen diferentes actores y se realiza en un contexto económico social determinado. <p>En conclusión, no basta reconstruir lo sucedido y ordenar la información, sino que la sistematización conlleva a una interpretación crítica de la experiencia, en donde se puedan extraer nuevos aprendizajes.</p>
<p>2. Escoger el enfoque o las modalidades con las que se hace una sistematización</p>	<p>No se puede definir una sola manera de hacer sistematización de experiencias, hay varias posibilidades en donde las circunstancias, el tipo de institución, el objetivo específico, etc. determinan un estilo propio de sistematizar.</p> <p>Oscar Jara ha establecido cuatro posibilidades distintas para sistematizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Sistematización desde los actores, en forma participativa. 2. Sistematización formal al concluir la experiencia. 3. Sistematización que se hace sobre la marcha. 4. Sistematización con miras al mercado. <p>Sin embargo, hay modalidades que combinan varias de ellas o plantean otras opciones en función de crear una nueva estrategia o mejorar la existente.</p>
<p>3. Qué metodología utilizar</p>	<p>Es necesario tener criterio para escoger la metodología y la técnica más adecuada al procedimiento en particular tomando en cuenta las circunstancias y sirva para alcanzar la visión y el objetivo del proceso.</p>

Por otro lado Oscar Jara, partiendo de los dilemas anteriores ha establecido una serie de desafíos que se presentan en el proceso de la sistematización de experiencias, los cuales habrá que superar para fortalecer la teoría y contribuir a nuevas experiencias. Estos desafíos son los siguientes:

- **Ámbito y alcance de la sistematización**

En este primer desafío se plantea la interrogante sobre si se podrá sistematizar cualquier tipo de experiencias, de cualquier duración o dimensión, o dicho de otra manera qué criterios se deben tener al seleccionar una experiencia para ser sistematizada. Este desafío tiene relación con dos aspectos principales:

- a) La delimitación clara del Objeto a sistematizar, es decir enfocarse en todos aquellos aspectos de la experiencia que sean de mayor interés.
- b) El identificar prácticas significativas, no sólo las llamadas "mejores" prácticas.

- **Condiciones de la sistematización**

Es necesario crear las mejores condiciones para llevar a cabo la sistematización de experiencias. Estas condiciones se pueden enfocar dentro de dos terrenos:

- a. Personales:** incluye la disposición en aprender de la propia práctica, y la capacidad de análisis y síntesis de las situaciones.

b. Institucionales: es necesario que la institución se interese en impulsar un proceso acumulativo de la práctica institucional, y destinar recursos y tiempo para ello.

- **Producción de conocimientos**

Si la sistematización realiza realmente una interpretación crítica del proceso de la experiencia vivida y extrae aprendizajes, quiere decir que genera un nuevo conocimiento. Ahora bien, aquí el desafío es realmente garantizar que se produzca un nuevo conocimiento a partir de los conocimientos existentes.

La producción de conocimientos realmente nuevos supone desarrollar la capacidad creativa de pensar y no sólo de repetir lo que se dice. También hay que resolver dialécticamente la relación entre saber empírico y saber científico. La sistematización de experiencias es una gran posibilidad para que se expresen, se desarrollen y divulguen los conocimientos.

- **Relación entre los actores**

Este desafío está relacionado estrechamente con el anterior:

- a) La **actitud** con la que un técnico o una técnica se acerca a las personas y si está dispuesto a aprender también de ellas.

- b) El **contexto teórico**: Tiene que ver con las referencias con las cuales se ha aproximado a la experiencia: con la formación, con los valores, normas, conceptos de moda, etc., que están presentes en el momento en que se lleva a cabo la experiencia.
- c) El **contexto institucional**: en este aspecto se valora lo que se aprende de las otras personas del equipo en el medio institucional al que pertenecen.

- **La interpretación crítica**

Este desafío se refiere a la capacidad de pasar de lo descriptivo y narrativo a lo interpretativo crítico, es una manera de comprender cómo se pusieron en juego los diferentes componentes y factores presentes en la experiencia, para poder enfrentarla con una visión de transformación. Muchas veces se confunde sistematización con narración, descripción, relato de lo ocurrido. La sistematización trata de reconstruir históricamente la experiencia vivida, pero lo más importante es entender por qué pasó lo que pasó, por qué se pudo avanzar de una etapa a la otra para aprender de lo sucedido.

- **Lo participativo**

Este desafío es uno de los más importantes, pues supone ver la forma como los diferentes actores de la experiencia se involucran en el proceso de sistematización.

Lo importante es garantizar que quienes vivieron la experiencia tengan un rol importante en su sistematización y no dejarlo en manos de una persona "experta" que sistematiza a nombre de los demás, se debe considerar experiencias en las que sistematiza la institución, otras en las que lo hacen los actores locales y otras en las que participan ambos.

- **Opciones y recursos metodológicos**

El desafío, en este campo, es escoger las herramientas más adecuadas para las circunstancias concretas, en algunas experiencias será más importante tener sólo el panorama histórico global de lo que sucedió, pero en otras será más importante hacer una detallada reconstrucción histórica de los diferentes momentos del proceso.

- **Pretensiones, posibilidades, utilidades y límites**

Es un desafío importante: ¿qué se puede y qué no se puede hacer con la sistematización? ¿Qué puede aportar la sistematización de una experiencia particular a otras? ¿Son válidas y generalizables las lecciones de una experiencia para otras?

Sin pretender responder totalmente estas preguntas, la sistematización proporciona sugerencias, intuiciones, pistas, provocaciones, desde sus propios aprendizajes que incentiven a otras experiencias. Es importante que sea un intercambio de

aprendizajes ya interpretados y no un intercambio descriptivo de narraciones.

7.5 CÓMO SISTEMATIZAR

Para el proceso de sistematización no hay un solo proceso ni una sola secuencia. A continuación se presenta el proceso de sistematización que propone Oscar Jara, basada en cinco tiempos los cuales serán utilizados para desarrollar el proceso de sistematización del presente trabajo.

PROCESO DE SISTEMATIZACION SEGÚN OSCAR JARA

1. El punto de partida.

- Se trata de partir de la propia experiencia, no se puede sistematizar algo que no se ha puesto en práctica.
- Se tiene que definir quién sistematiza (quienes han participado en ella) y de qué información se parte.
- Lo importante de la sistematización de experiencias es contar con registros de todo lo sucedido, estos registros permiten ver la realidad tal como fue.

Se tomarán en cuenta tres puntos esenciales:

- La definición del objetivo de la sistematización.
- La delimitación del objetivo de la sistematización.
- La precisión del eje de la sistematización.

2. Las preguntas iniciales

Los elementos a tomar en cuenta en este apartado son :

- Reconstrucción de la historia.
- Ordenar y clasificar la información.

La interpretación crítica del proceso vivido, se trata de ir más allá de lo descriptivo realizando un proceso ordenado de abstracción.

Consiste en la reconstrucción e interpretación de las experiencias sistematizadas. En este tiempo se formulan conclusiones y se comunican los aprendizajes.

3. Recuperación del proceso vivido.



8. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

"Diseño e implementación de un programa de formación para emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región del Golfo de Fonseca, Departamento de la Unión".

El programa de formación está estructurado en 3 módulos de capacitación y en actividades de apoyo al logro de los objetivos del mismo. Las actividades de apoyo están concebidas como talleres al inicio y al final del programa formativo. Dicha estructura se presenta a continuación:

A. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA			
<p>Taller de sensibilización con notables de la ciudad y jóvenes de las municipalidades.</p>	<p>❖ Objetivo general:</p> <p>Lograr que los diferentes actores locales y los beneficiarios directos tengan una visión integral de los objetivos y alcances del programa formativo, visualicen su participación y asuman compromisos de actuación en el mismo.</p>	<p>❖ Resultados esperados:</p> <p>Al finalizar el taller los participantes deben:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saber en qué consiste el programa de formación de jóvenes emprendedores. - Comprender los objetivos del programa en función de la formación de jóvenes y el desarrollo de su localidad. - Conocer el período de ejecución del programa y analizar las condiciones para la ejecución del mismo. - Identificar su rol dentro del programa (en el caso de los jóvenes participantes, identificar su área de interés para el desarrollo productivo). - Expresar verbalmente y por escrito sus motivaciones, intereses y compromisos de participación en el programa. 	<p>❖ Estrategia metodológica:</p> <p>Reunir a todos los actores locales (notables de la ciudad) y a los jóvenes interesados para que en forma conjunta se motiven y asuman compromisos de actuación para el desarrollo del programa de formación de jóvenes emprendedores.</p>

<p>Módulo Emprendedurismo liderazgo</p>	<p>I: y</p> <p>❖ Objetivo general</p> <p>Estimular aptitudes y actitudes en los/las participantes y ampliar su capacidad visionaria para el emprendimiento productivo en su zona.</p> <p>❖ Objetivos específicos: Que los y las jóvenes participantes logren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descubrir sus habilidades y destrezas para los negocios. - Descubrir y fortalecer sus actitudes para emprender negocios. - Estimular su creatividad para la creación de empresas en el sector productivo de su interés. - Generar sus propias expectativas de desarrollo empresarial para el desarrollo productivo de la zona. - Ampliar su capacidad visionaria que les convierta en líderes en ámbito de los negocios. - Reflexionar sobre fortalezas y debilidades personales y formular su plan de crecimiento como emprendedores/as. 	<p>❖ Contenidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El espíritu emprendedor en los negocios. - Ser empresario. - Proceso creativo para la generación de ideas de negocios. - Análisis del entorno empresarial. - Características Emprendedoras Personales CEP'S. - Competencias Emprendedoras y Liderazgo. - Triángulo del Progreso (Crecimiento Personal). 	<p>❖ Estrategias metodológicas:</p> <p>Generar niveles de reflexión a través de la introspección y del compartimiento grupal sobre sus actitudes, intereses, habilidades y experiencias para emprender negocios.</p>
--	---	---	---

<p>Módulo II: Gestión</p> <p>empresarial</p>	<p>❖ Objetivo general:</p> <p>Brindar y/o fortalecer los conocimientos y las técnicas empresariales para que los/las jóvenes estén en capacidad de generar ideas de negocios que se conviertan en sus proyectos de empresa.</p> <p>❖ Objetivos específicos:</p> <p>Que los y las jóvenes participantes logren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analizar el entorno empresarial de su localidad para medir la factibilidad de su negocio. - Analizar el contexto de las micro y pequeñas empresas por sectores productivos. - Analizar el funcionamiento administrativo de las empresas, su giro y naturaleza. - Conocer las variables del mercado y estén en capacidad de identificar los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente. - Conocer los pasos para diseñar procesos de producción y estén en capacidad de calcular el costo de los productos o servicios. - Conocer el marco legal de las empresas y los pasos para legalizarla. 	<p>❖ Contenidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La empresa y su entorno. - Naturaleza de la empresa y visión empresarial. - Análisis situacional de la empresa en el sector productivo. - Áreas funcionales y actividades de la empresa. - La administración de la empresa (proceso administrativo). - El empresario y el mercadeo. - La producción, costos y gastos. - Marco legal de la empresa. 	<p>❖ Estrategias metodológicas:</p> <p>Desarrollar ejercicios vivenciales, simulaciones empresariales, mesas de diálogo, para que los y las jóvenes aprendan los conceptos, técnicas y procesos de la actividad empresarial y valoren su rol como empresarios.</p>
--	---	---	---

<p>Módulo III: Plan de creación de empresas</p>	<p>❖ Objetivo general:</p> <p>Lograr que los/las jóvenes elaboren su plan de negocio y el prototipo de su proyecto de empresa como herramienta para la gestión de recursos financieros, la planificación y la gerencia de su empresa.</p> <p>❖ Objetivos específicos:</p> <p>Que los y las jóvenes participantes logren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocer los diferentes elementos que constituyen el plan de negocios y su importancia en la planificación y gerencia del proyecto de empresa. - Valorar la importancia de un plan de negocios como herramienta para la gestión de recursos financieros. - Aplicar paso a paso los elementos del plan de negocio en la construcción de su proyecto de empresa. - Elaborar el prototipo de su proyecto de empresa. - Conocer los elementos y criterios técnicos para la búsqueda y selección de fuentes de financiamiento de su proyecto de empresa. 	<p>❖ Contenidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan de negocio (conceptos, utilidad e importancia). - Estructura del plan de negocios (naturaleza de la empresa, el mercado, producción y costos, organización y marco legal de la empresa, plan de trabajo). - Criterios técnicos para la selección de fuentes de financiamiento. 	<p>❖ Estrategias metodológicas:</p> <p>Desarrollar un caso ilustrativo de plan de negocio para facilitar la construcción de los planes de negocios de las ideas individuales o asociativas generadas por los jóvenes.</p>
--	---	---	--

<p>Talleres de preparación de proyectos empresariales asociativos.</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Que los participantes logren identificar formas de cooperación en sus proyectos de empresa manteniendo independencia natural y/o jurídica de manera voluntaria como esfuerzo conjunto para la sostenibilidad y crecimiento de sus empresas en los sectores productivos de la zona oriental.</p>	<p>Resultados:</p> <p>Los y las jóvenes participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habrán analizado los proyectos de negocio generados por el grupo por áreas de interés e identificado las oportunidades, ventajas y desventajas de asociarse para la sostenibilidad y crecimiento. - Habrán reconocido la necesidad de hacer alianzas para la organización de la producción y venta de sus productos y/o servicios (Redes verticales y Redes horizontales). - Habrán conocido y evaluado diferentes formas de asociación y su marco legal jurídico. 	
---	--	--	--

CAPÍTULO II. Diseño de instrumentos para el análisis del **"Programa de formación de emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región sur del Golfo de Fonseca, Departamento de la Unión"**.

Para el desarrollo de este capítulo es necesario aclarar que la recolección, tabulación y procesamiento de datos, conclusiones y recomendaciones, se darán a conocer en el capítulo III, debido a que la implementación total del programa formativo finaliza en noviembre y hasta entonces se contará con los resultados del mismo.

Este capítulo tiene como objetivo justificar el método a utilizar en la investigación, así como explicar las técnicas y describir los instrumentos necesarios para realizar el análisis del programa de formación.

9. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

9.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es no experimental de tipo descriptiva, porque esta basada en datos con los cuales se pretende identificar y describir experiencias encontradas sin intervenir en el desarrollo, es decir, sistematizar la implementación del programa de formación, con la finalidad de identificar y analizar los factores que influyen en el programa para luego interpretar las experiencias y poder recomendar aspectos que

puedan mejorarse en proyectos futuros. De esta manera se podrán conocer opiniones, describir y explicar resultados de las hipótesis formuladas, así también los factores que contribuyeron o no en la problemática planteada.

9.2 JUSTIFICACIÓN DE LA METODOLOGÍA

El método a utilizar en esta investigación es el método científico el cual sistematiza debidamente las experiencias de los individuos que a lo largo de la investigación se manifiestan y ayuda a fijar bases teóricas firmes a través de la interacción entre el conocimiento sensorial y el conocimiento lógico. Debido a la complejidad del proceso objeto de estudio, a los recursos disponibles y sobre todo a la finalidad del trabajo de investigación, se realiza una investigación científica donde se emplean métodos y técnicas apoyados en teorías que permiten explicar objetivamente el proceso. Además, se utiliza el método inductivo que va de lo particular a lo general; ya que este programa de formación se pretende extrapolarlo a otros municipios.

9.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información que se consultaron en el desarrollo de la investigación fueron: Fuentes Primarias y Fuentes Secundarias.

9.3.1 Fuentes Primarias

Las fuentes primarias estuvieron formadas por La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), autoridades de las Alcaldías Municipales de Intipucá y Conchagua, la Universidad de El Salvador (UES) por medio de la Vice-rectoría Académica y la Unidad de Metodologías Participativas de la Facultad de Ciencias Económicas y participantes del programa de formación para emprendedores/as, los cuales son: grupo de notables³¹, grupo de jóvenes y facilitadores.

9.3.2 Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias de información que se consultaron en la investigación fueron: tesis, libros, revistas, investigaciones, sitios en internet relacionados con el tema de la investigación.

9.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En este apartado se condensa toda la información relacionada con el cómo se va a realizar el trabajo objeto de estudio y qué parámetros se va a utilizar para evaluar la información.

Las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron:

9.4.1 La encuesta

Esta técnica consiste en recopilar información sobre una parte de la información denominada muestra (Rojas, 2000). Dicha

³¹ Se entenderá por grupo de notables a los padres de familia de los participantes y miembros del Concejo Municipal de los Municipios de Intipucá y Conchagua.

encuesta se diseñó para conocer el nivel de aceptación del programa de los jóvenes en los Municipios de Intipucá y Conchagua así también sus expectativas, interrogantes, limitaciones, etc.

9.4.2 La entrevista

Esta técnica permite captar información abundante y básica sobre los aspectos a sistematizar. Estuvo diseñada para conocer la información de apoyo al trabajo de investigación, tales como: el ambiente, el local, la logística desarrollada, los contenidos, la metodología utilizada, el sistema de evaluación, los resultados obtenidos, los recursos financieros y materiales de los municipios en función del programa; esta información se solicitó a miembros de la OEI, autoridades de la municipalidad, miembros de la UES y notables de las comunidades.

9.4.3 La observación

Consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamiento y de conducta manifiesta (Sampieri Hernández, Roberto et al. 2003) esta técnica se utilizó para recolectar información que no fue posible obtener con las técnicas anteriores, ya que es el método más utilizado por quienes están orientados conductualmente y es dirigida a situaciones de principal relevancia para la investigación.

9.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En toda investigación aplicamos instrumentos para medir las variables contenidas en las hipótesis. Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o variables que se necesitan obtener en la investigación, con ellos se pretende acercarse lo más posible a la representación fiel de estas variables.

Los instrumentos que se utilizaron para recolectar la información necesaria para llevar a cabo la investigación fueron:

El cuestionario, la cédula de entrevista, los mapas mentales, los cuadros sinópticos, el FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas); además de éstos, fue necesario incluir instrumentos específicos que forman parte de la caja de herramientas de la metodología CEFE tales como: el PIN (Aspectos Positivos, Interesantes, y Negativos), el ETPO (Éxitos, Tropiezos, Potencialidades y Obstáculos), el Test de CEP'S (Características Emprendedoras Personales), las boletas de evaluación, los cuales son explicados a continuación:

9.5.1 Cuestionario

El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. Con su aplicación se pudo analizar

el comportamiento de los jóvenes en el desarrollo del programa. Es necesario aclarar que para la elaboración del cuestionario se realizó una prueba piloto de 10 personas en cada municipio con el propósito de hacerlo lo suficientemente comprensible para los jóvenes; y para efectos de obtener un análisis más objetivo se consideraron respuestas con opciones que no son mutuamente excluyentes. Dicho cuestionario fue realizado en dos ocasiones, durante el programa y al finalizar el programa. (Ver Anexos No. 2a - 2b).

9.5.2 Cédula de entrevista

Dicho instrumento se utilizó para obtener la información de apoyo que complementó la investigación, además permitió conocer otra perspectiva de la implementación del programa y el papel de cada una de las instituciones involucradas en la investigación: OEI, alcaldías municipales y UES. (Ver Anexo No. 3a - 3f).

9.5.3 Mapas mentales

El creador de ésta técnica es el psicólogo británico Tony Buzan en 1970, el cual es considerado el máximo experto mundial en el campo del aprendizaje y de la inteligencia³²; permite la organización y la manera de representar la información en forma fácil, espontánea, y creativa, de tal manera que ésta sea asimilada y recordada por el cerebro. Además, ayuda a que las ideas centrales generen otras ideas y

³² www.studys.net/español. Estudio de guías estratégicas. Mapas mentales y conceptuales.

puedan verse cómo se conectan, se relacionan y se expanden, sin ninguna exigencia lineal. El mapa mental tiene cuatro características esenciales:

- El asunto o motivo de atención, se cristaliza en una imagen central.
- Los principales temas de asunto *irradian* de la imagen central en forma ramificada.
- Las ramas comprenden una imagen o una palabra clave impresa sobre una línea asociada. Los puntos de menor importancia también están representados como ramas adheridas a las ramas de nivel superior.
- Las ramas forman una estructura nodal conectada.

9.5.4 Cuadro sinóptico

Un cuadro sinóptico es un resumen esquematizado cuya función es presentar la información condensada, ya que permite visualizar la estructura y la organización del contenido expuesto en un texto. Ayudan al proceso de aprendizaje, ya que permiten una representación esquemática de la información, lo cual facilita el recuerdo y la comprensión. Los cuadros sinópticos permiten definir la forma como se encuentra organizado un escrito: sus elementos principales y la manera como están relacionados. Pueden elaborarse con ayuda de "llaves", pueden tomar la forma

de diagramas, o utilizar para su creación una serie de columnas o hileras.

9.5.5 FODA

Es una herramienta de análisis tipo "ventana", que cuenta con dos ejes perpendiculares entre sí: Uno divide los aspectos internos y externos, mientras el otro divide lo positivo de lo negativo. Para efectos de la investigación se elaboró el FODA de las instituciones participantes en el programa, para evaluar la situación actual que presentan con relación a la realización de este tipo de programas. Estas fueron: OEI, alcaldías municipales y UES. (Ver Anexo No.6).

Lo positivo	FORTALEZAS Aspectos que hacen fuerte a la organización, y que son propios de ella. (Su riqueza, sus recursos, sus habilidades, su experiencia, sus conocimientos).	OPORTUNIDADES Aspectos que estando fuera de la organización la podrían beneficiar en el futuro. El potencial que existe fuera de organización y que puede ser aprovechado.	Lo positivo
Lo negativo	DEBILIDADES Características internas de la organización que la hacen débil. Las carencias que tiene la organización, sus partes oscuras, sus partes inhábiles.	AMENAZAS Aspectos negativos que están fuera de la organización y que en determinado momento podrían afectarla.	Lo negativo
	Lo interno	Lo externo	

9.5.6 PIN

Es una herramienta de pensamiento paralela propuesta por el médico y psicólogo Edward de Bono (1971), se utiliza para plantear aspectos positivos, interesantes y negativos sobre determinada situación o experiencia vivida donde intervienen los actores del programa. Esta herramienta fue utilizada por el equipo de facilitación para evaluar cada una de las sesiones. (Ver Anexo No.7).

P	I	N
La "P" se utiliza para determinar cuáles son aspectos positivos encontrados en la experiencia vivida cuya finalidad es poderlos potenciar.	La "I" determina aspectos interesantes ; son aquellos que no están clasificados ni como positivos ni como negativos y es por esa misma razón que merecen especial atención.	La "N" representa los aspectos negativos que son encontrados en el transcurso de la experiencia, estos son de vital importancia detectarlos para así darle solución a la causa que los genera.

9.5.7 ETPO

Es un instrumento de auto evaluación y medición cualitativa de procesos que permite delinear un mapa de experiencias y esperanzas, sus siglas significan: Éxitos, Tropiezos, Potencialidades y Obstáculos. Es considerado un modelo de análisis tipo "ventana", que cuenta con dos ejes perpendiculares entre sí: El Eje del Tiempo (el eje horizontal) el cual aclara las experiencias obtenidas en el pasado, y proyecta posibilidades futuras y el Eje de Valoración (el eje vertical)

que permite complementar la visión con una apreciación sencilla, positivo/negativo de cada hecho experimentado. Fue realizado por la coordinadora técnica del programa por parte de la UES al finalizar cada módulo. (Ver Anexo No.8).

Lo positivo	ÉXITOS Representa lo positivo del pasado y la experiencia que se debe capitalizar. Los éxitos cualitativos y cuantitativos alcanzados, los puntos fuertes, las satisfacciones, los reconocimientos recibidos.	POTENCIALIDADES Es todo lo positivo que se vislumbra en el futuro, lo que se debería aprovechar, las oportunidades, las ideas, los deseos, las tendencias favorables, las capacidades sin explotar, las posibilidades.	Lo positivo
Lo negativo	TROPIEZOS Es lo negativo del pasado, la experiencia de la que hay que aprender, los fallos, los errores, las dificultades enfrentadas, el desgaste, los costos no recuperados, las frustraciones, las situaciones embarazosas.	OBSTÁCULOS Se refiere a lo negativo que se vislumbra en el futuro, lo que se debería evitar o mejorar, los estorbos, las oposiciones a la vista, las adversidades que se pueden prever, problemas y situaciones de contexto difíciles de modificar.	Lo negativo
	El pasado	El futuro	

9.5.8 Test de CEP'S

El cuestionario estándar de auto evaluación de las Características Emprendedoras Personales (CEP's) consta de 55 declaraciones breves en 11 filas sobre aspectos que identifican la presencia de las características emprendedoras en una persona. La medida de evaluación es: 1= Nunca; 2= Raras veces;

3= Algunas veces; 4= Usualmente y 5= Siempre; este número es colocado en el círculo que está arriba de cada frase con el objetivo de obtener la suma algebraica por filas de las opciones seleccionadas, las primeras 10 filas describen cada una de las características emprendedoras y la fila 11 determina el *Factor de corrección* que es restado de los resultados anteriores para obtener el perfil emprendedor.

Finalmente los resultados numéricos de cada característica emprendedora se colocan en una gráfica circular en la cual se aprecian aquellas características en la que la persona sobresale, y aquellas que necesita mejorar. Este instrumento fue aplicado en el primer módulo a los jóvenes participantes del programa el cual permitió conocer y descubrir el perfil emprendedor inicial de cada uno. (Ver Anexo No. 9).

9.5.9 Boletas de evaluación

Con la finalidad de medir los resultados de cada una de las jornadas por parte de los jóvenes participantes, se utilizó este instrumento el cual permitió una "lectura" sobre la percepción que tienen los jóvenes del desarrollo de las sesiones, la utilidad en términos de su formación, su comprensión de temáticas desarrolladas y el trabajo realizado por el equipo de facilitación. Se utilizaron dos tipos de boletas de evaluación: la primera durante el módulo I, tenía como objetivo que los

jóvenes empezaran a evaluarse a sí mismos y al grupo de trabajo (Ver Anexo No.11a). La segunda boleta es más completa y se utilizó en los módulos restantes, partiendo de que los jóvenes en esta etapa tendrían un mayor criterio de evaluación y por medio de ella se conocieron sus comentarios en cada una de las sesiones. (Ver Anexo No.11b).

Es necesario señalar que para poder recuperar toda la información generada durante el proceso de sistematización en el programa de formación, se utilizaron los instrumentos antes mencionados en cada una de las fases y su aplicación dependió de la información que se pretendía recuperar. Estos se observan en el siguiente cuadro:

INSTRUMENTOS A UTILIZAR EN EL PROCESO DE SISTEMATIZACIÓN

FASE	INSTRUMENTOS	DIRIGIDO A
1. PUNTO DE PARTIDA	- Entrevista	- OEI (Dirección Regional). - UES (Vice - Rectoría). - Alcaldías Municipales. - Contraparte de la OEI en las Alcaldías. - Equipo de facilitadores.
2. PREGUNTAS INICIALES	- Entrevista	- OEI (Dirección Regional). - UES (Coordinadora del programa de formación).
3. RECUPERAIÓN DEL PROCESO VIVIDO	- Encuesta - Test de las CEP´S - Entrevista - Boletas de evaluación - PIN - ETPO	- Jóvenes participantes del programa. - Jóvenes participantes del programa. - Equipo de facilitadores del programa. - Alcaldías Municipales. - Contraparte de la OEI en las Alcaldías. - Proceso realizado en los módulos. - Proceso realizado en los módulos. - Proceso realizado en los módulos.
4. REFLEXION DE FONDO	- Mapas mentales. - Cuadros sinópticos.	- Proceso realizado en los módulos. - Proceso realizado en los módulos.
5. LOS PUNTOS DE LLEGADA	- Encuesta. - Entrevista. - PIN. - ETPO.	- Jóvenes participantes del programa. - Jóvenes participantes del programa. - OEI (Dirección general) - Equipo facilitador del programa. - Alcaldías Municipales. - Contraparte de la OEI en las Alcaldías. - Notables de los municipios. - Proceso realizado en los módulos. - Proceso realizado en los módulos.

9.6 UNIVERSO Y MUESTRA

9.6.1 Universo

El universo de esta investigación lo constituyeron jóvenes con potencial para el emprendimiento productivo de los Municipios de Intipucá y Conchagua. Para efecto de esta investigación se trabajó con el universo, es decir, con todas las personas que asistieron durante el desarrollo del programa.

El programa de emprendedores estuvo dirigido a 200 jóvenes, 100 de cada municipio. Como apoyo al programa, en momentos claves se contó con la participación de padres de familia y personas notables de la comunidad.

10. SISTEMA DE HIPÓTESIS

10.1 HIPÓTESIS GENERAL

- En la medida en que se sistematice la implementación del programa de formación se identificarán y analizarán los factores que influyen en el desarrollo del programa y se interpretarán las experiencias para proponer mejoras en proyectos futuros.

10.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

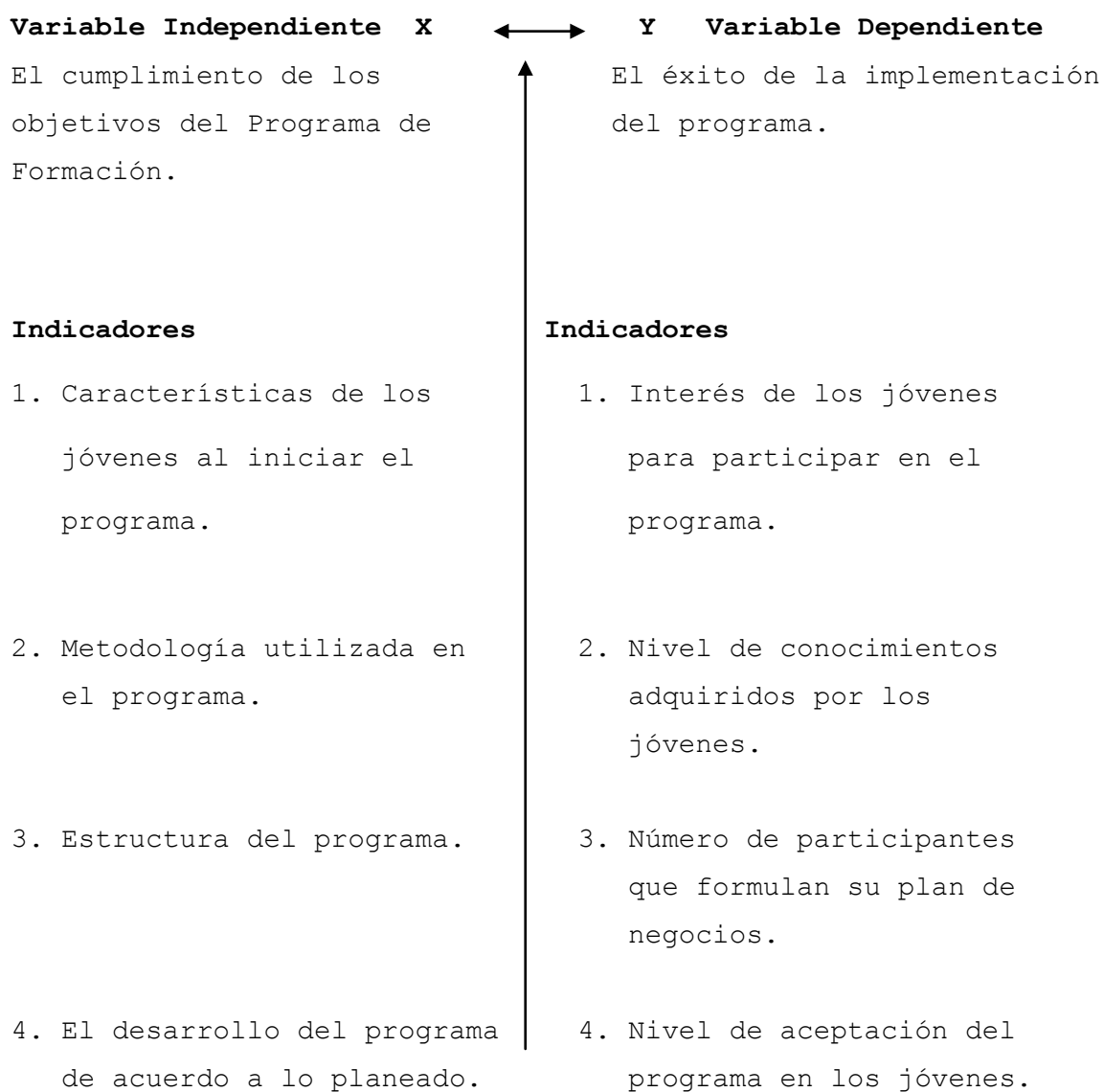
- Al Analizar la estructura del programa de formación, se conocerán cuáles son los elementos que intervienen y la

relación que existe entre ellos para el logro de los objetivos.

- Al Observar la ejecución del programa en todas sus fases se ordenarán los resultados obtenidos y se determinará de qué manera los elementos influyen en el proceso.
- En la medida en que se determinen éxitos, tropiezos, potencialidades y obstáculos de cada módulo de capacitación se propondrán mejoras al programa.
- En la medida en que se logre sistematizar cada etapa del programa de formación se podrá determinar en que porcentaje los objetivos establecidos en cada uno de estos módulos fueron logrados.
- En la medida en que se evalúe la aplicación de la metodología se validará para ser incluida en futuros proyectos similares.

10.3 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS EN VARIABLES E INDICADORES.

Hipótesis de trabajo



CAPÍTULO III Análisis del **"Programa de Formación para Emprendedores/as y de habilitación para el empleo de jóvenes en la micro región sur del Golfo de Fonseca, Departamento de la Unión"**.

En este capítulo se presenta el análisis del programa de formación. Para ello fue necesario en un primer momento observar directamente el proceso de cada una de las sesiones que constituyeron el programa (junio - noviembre 2004) para recopilar y ordenar la información. También se utilizaron instrumentos de recolección de datos para llevar a cabo la investigación.

Esto permitió reconstruir el proceso vivido y realizar una interpretación crítica de los resultados obtenidos en cada uno de los módulos y del crecimiento de los jóvenes reflejado en la habilidades y destrezas adquiridas. Se pudo constatar el cumplimiento de los objetivos en cada sesión y validar la metodología utilizada durante el programa. Además mediante las encuestas realizadas, una durante el programa y la segunda al finalizarlo se pudo comparar los resultados que se dieron en la práctica.

Todo esto sirvió como base para presentar algunas sugerencias para la implementación de programas de esta naturaleza en un futuro y fomentar de esta manera la cultura emprendedora.

11. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

El programa de formación implementado en los Municipios de Intipucá y Conchagua forma parte del proyecto marco "Municipio Emprendedor" cuyo ente organizador es la OEI.

La Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) es un organismo internacional de carácter gubernamental para la cooperación entre los países iberoamericanos, nació en 1949 con la denominación de "Oficina de Educación Iberoamericana" bajo el carácter de agencia internacional, que luego se modificó en 1985 por la nominación actual. Sus ámbitos de actuación se refieren a la promoción de la educación, la ciencia, la tecnología y la cultura en el contexto del desarrollo, la democracia y la integración regional.

Los Estados miembros de pleno derecho de la OEI son todos los países iberoamericanos que conforman la comunidad de naciones integrada por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Guinea Ecuatorial, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.¹⁸

Entre sus principales objetivos están:

¹⁸ Folleto de la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura, Edición reciente.

- Contribuir a fortalecer el conocimiento, la comprensión mutua, la integración y la solidaridad entre los pueblos iberoamericanos a través de la educación, la ciencia, la tecnología y la cultura.
- Fomentar el desarrollo de la educación y la cultura como alternativa para la construcción de sociedades justas y en paz, mediante la preparación del ser humano para el ejercicio responsable de la libertad, la solidaridad y la defensa de los derechos humanos.

El gobierno de la OEI se ejerce a través de tres órganos: La Asamblea General, que es la suprema autoridad de la Organización; el Concejo Directivo, conformado por los ministros de educación de los Estados Miembros y la Secretaría General, órgano delegado permanente de la Asamblea General que tiene a su cargo la dirección técnica y administrativa de la organización y la ejecución de los programas y proyectos.

La financiación de la OEI y de sus programas está cubierta mediante las cuotas obligatorias que efectúan los gobiernos de los Estados Miembros, así como por las contribuciones que instituciones, fundaciones y organismos interesados en la mejora de la calidad educativa realizan en determinados proyectos. Cada país es el encargado de manifestar sus principales necesidades por medio de un Formato Proyecto, luego la sede central de la OEI en Madrid se encarga de depurarlos y de conseguir la

cooperación no reembolsable de Gobiernos u Organismos interesados, al ser aprobado uno de ellos se realizan las gestiones locales para llevar a cabo el proyecto.

En el año 2002, después de la mesa de cooperación de los Ministros de Educación de Centroamérica, a través de la cual se conocieron las necesidades y demandas de la región, se planteó la necesidad sobre el tema de la educación inclusiva, que toma como grupo humano a aquellos que están en riesgo de exclusión social, por diferentes causas: conflicto armado, extrema pobreza, condiciones del sistema, condiciones familiares, falta de apoyo de instituciones educativas, jóvenes que no han terminado la educación media o no tienen el apoyo económico para regresar a sus estudios, o simplemente no han sido capaces de incluirse nuevamente.

Una vez detectada la necesidad, los ministros demandaron a la OEI que reforzará el tema de la educación inclusiva. Es así como la OEI promovió una serie de reuniones con todos los funcionarios de alto nivel de los Ministerios de Educación, Ministerios de Trabajo, ONG's relacionadas con el trabajo de jóvenes, con voluntariado de jóvenes y promueven foros abiertos para estudiar el tema de la exclusión social de jóvenes en todos sus aspectos.

Estos estudios fueron presentados en diferentes conferencias internacionales hasta que fueron recolectados en el papel

iberoamericano, que es un editorial de la OEI. En este momento, surgió el plan de cooperación de la OEI para el cuatrienio 2003-2006 aprobado en la IX reunión ordinaria de su Asamblea General en el que se estructura la programación en áreas, ejes y líneas. Las áreas que conforman dicho programa son: Área de cooperación educativa, científica y cultural.

Dentro del área de cooperación educativa, se pretende apoyar acciones orientadas al incremento de los niveles de calidad y pertinencia de los sistemas educativos. Esta área comprende lo siguiente:

Área de Cooperación Educativa	Eje 1. Educación, Sociedad y Desarrollo	Línea 1. Ciudadanía, Democracia y Valores en Sociedades plurales. Línea 2. Educación e Inclusión Social
	Eje 2. Sistemas Educativos, Actores y Prácticas	Línea 3. Atención integral a la primera infancia. Línea 4. Innovaciones en la escuela media. Línea 5. Educación Superior Línea 6. Condición y profesión docente. Línea 7. Administración y evaluación educativa.

Partiendo de estas nuevas líneas de educación propuestas en la Asamblea General y tomando como base las necesidades detectadas en la mesa de cooperación de los Ministros de Educación en Centroamérica, la OEI en conjunto con todas las contrapartes y

alianzas estratégicas con Organismos Internacionales, decidieron levantar un programa que llevara una serie de condiciones y necesidades propias de la zona para que los jóvenes se volvieran a re-insertar a una educación formal o no formal, y por último, intentar llevar una educación para el trabajo que funcionara con sus expectativas de vida y diera respuesta a sus necesidades. Es así como se llegó a la idea del Proyecto "Municipio Emprendedor", proyecto que se está llevando a cabo en la región centroamericana con el financiamiento del Gobierno de Aragón.

A raíz de esto, se formaron seis equipos por cada país en la región centroamericana con el objetivo de entrenarlos para poder formular el proyecto y determinar hacia dónde se iba a enfocar. El equipo de El Salvador, al enterarse que la OEI había abierto la línea de educación inclusiva, sobre todo dedicada al segmento de educación media de jóvenes de los 15 a 25 años; decidieron que el proyecto se desarrollara para este sector. Se llevaron a cabo diversos criterios de selección de los municipios y de la zona, se tomaron como base los indicadores de desarrollo humano que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicó en ese momento (2002), en donde se detectó que en el Departamento de La Unión había un promedio de escolaridad de 0.64 y un promedio desarrollo humano de 0.66, ubicándose dentro de los más bajos de todo el país. Esta zona había pasado por un traumatismo social y conflicto armado por lo que era necesario

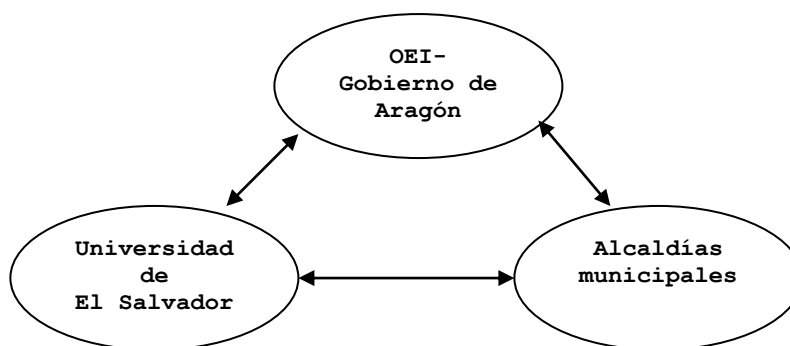
trabajar para su recuperación, además ya se había anunciado que en el Golfo de Fonseca se iba a desarrollar el Puerto de La Unión, lo que traería beneficios para los municipios aledaños y era necesario capacitar a la población para potenciar el desarrollo de la comunidad.

Tomando en cuenta los indicadores de desarrollo humano se seleccionaron entre seis y ocho municipios que estaban dentro de las posibilidades de poder implementar el programa, y se verificaron sus puntos estratégicos de actuación: ubicación geográfica, las cualidades de los alcaldes, como estaban organizados localmente, si había desarrollo participativo en la comunidad, si contaban con instalaciones apropiadas como la casa comunal en donde se pudieran instalar los centros.

Para medir el alcance y el nivel de aceptación del programa se realizó en el año 2003 una prueba piloto en el Municipio de Comacarán, Departamento de San Miguel. En esa ocasión, el aporte técnico lo realizó la ESEN con facilitadores/as especialistas en la metodología CEFÉ. En dicho proceso se constató la funcionalidad del programa y fue así como se decidió implementarlo en los Municipios de Conchagua e Intipucá. El interés que mostraron las Alcaldías de estos municipios fue un factor determinante en su selección.

11.1 INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Las instituciones que participaron en el programa de formación se muestran a continuación:

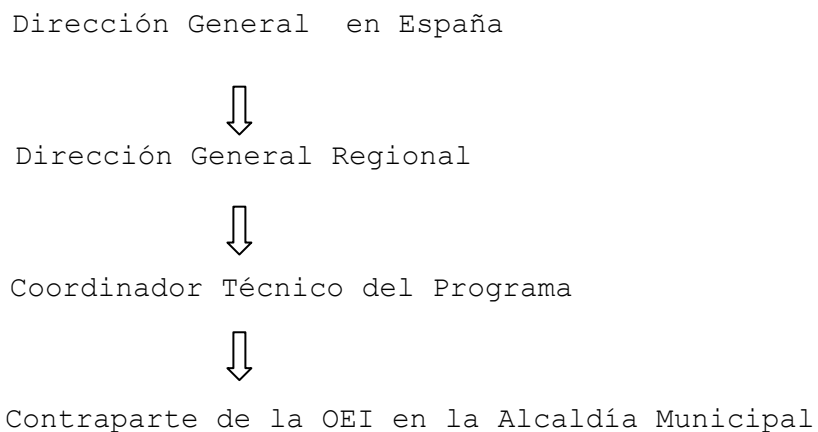


Cada una de estas instituciones tenían un rol específico para la implementación del programa, la OEI / Gobierno de Aragón era la entidad organizadora y financiera responsable de la planeación, organización y coordinación del programa de formación. La Universidad de El Salvador era la institución facilitadora encargada del desarrollo técnico del programa y las alcaldías municipales como organismos locales beneficiarios que sirvieron de apoyo en la realización del mismo.

12. PROGRAMA DE FORMACIÓN

Cuando la OEI Regional recibió la iniciativa del Gobierno de Aragón para financiar el programa, empezó a realizar las

gestiones. Para el desarrollo de este programa la OEI se organizó internamente de la siguiente manera:



En esta organización se asignaron funciones que contribuyeron directamente a la realización y cumplimiento de los objetivos del programa de formación.

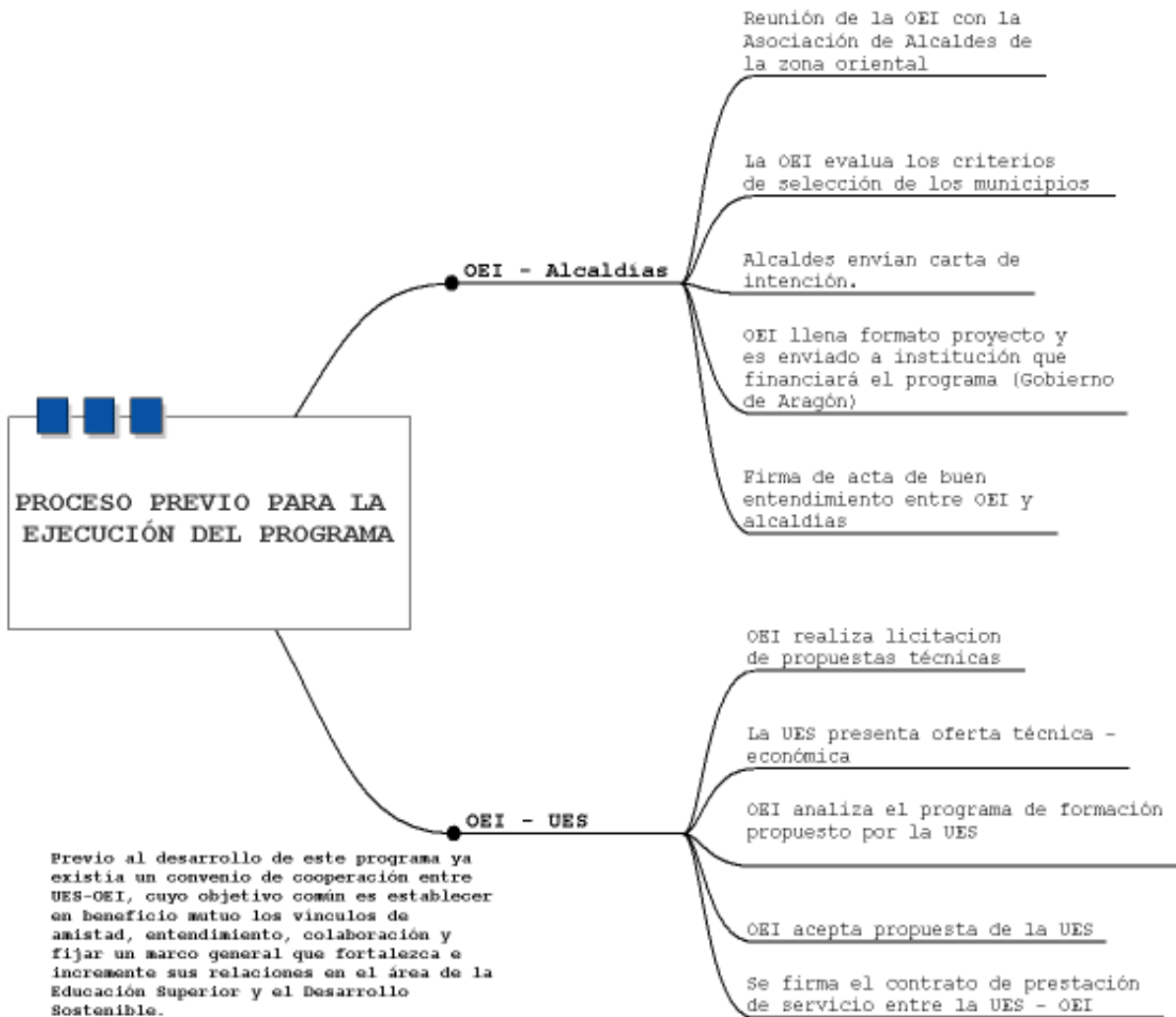
La coordinación técnica era la encargada de:

- Seleccionar las contrapartes locales.
- Apoyar el diseño de documentos para la parte técnica.
- Organizar reuniones entre las instituciones participantes.
- Llevar el seguimiento de la implantación del programa.
- Realizar alianzas estratégicas con organismos que complementen el desarrollo del programa formativo.
- Realizar informes para la Dirección Regional de la OEI.

Por otro lado la contraparte local era la encargada de:

- Realizar la convocatoria del programa en la comunidad.
- Preparar la logística del programa.
- Llevar el control de asistencia para la OEI y la Alcaldía.
- Coordinar la alimentación para los jóvenes y el equipo de facilitación.
- Presentar informe a la coordinación técnica de la OEI.
- Asistir a los jóvenes en las tareas ex - aula.

Posteriormente se prepararon las condiciones para el desarrollo del programa, esto se hizo a través de actas de entendimiento entre la OEI y las municipalidades, y contrato de prestación de servicios entre la OEI y la UES. Estas relaciones se muestran en el siguiente mapa mental:



Alcaldes discuten propuesta

Puntos estratégicos de actuación: - Cualidades de los alcaldes . - Nivel de organización en la localidad. - Nivel de desarrollo participativo en la comunidad. - Contar con instalaciones apropiadas.

Las municipalidades de Intipucá y Conchagua expresan su deseo de realizar el programa

Se establecen compromisos, aportes y apoyo entre instituciones OEI(equipo técnico y material didáctico) y alcaldías (Local, alimentación y lugar para ubicar a contraparte)

Elaborada en función del contexto del desarrollo económico de la zona oriental y bajo los principios del aprender haciendo

Fue la mejor adaptada a los requerimientos y la más completa en contenido

12.1 COORDINACIÓN TÉCNICA METODOLÓGICA DEL PROGRAMA

La Vice-Rectoría de la UES delegó la coordinación técnica metodológica del programa formativo a la Unidad de Metodologías Participativas de la Facultad de Ciencias Económicas, dicha unidad se encargó de seleccionar el equipo de facilitación, en donde se identificaron a docentes formados en la metodología CEFÉ por el proyecto EMPRENDE desarrollado por la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) hoy FORTALECE (Programa de Fomento de la Economía y del Empleo, concertado entre el Gobierno de El Salvador y el Gobierno de la República de Alemania para contribuir a la generación de empleo sostenible).

Se seleccionó un equipo multidisciplinario conformado por administradores de empresas, psicólogos, economistas, ingenieros que además cuentan con experiencia en cooperativismo y procesos de asociatividad empresarial.

Para impartir el programa el equipo técnico de la UES se organizó de la siguiente manera: coordinación técnica metodológica y un equipo facilitador en cada municipio constituido por: un facilitador/a, un co-facilitador/a y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas en servicio social.

La coordinación técnica metodológica tuvo que desempeñar las siguientes funciones:

- Servir de enlace en las relaciones entre la UES-OEI.
- Asistir a reuniones de coordinación- evaluación del proyecto convocado por la OEI o a propuesta de la UES.
- Diseñar con el apoyo del equipo de facilitación la estructura general del programa formativo y preparar cada módulo.
- Proponer contenidos, metodologías y estructura de las sesiones al equipo de facilitación.
- Elaborar guías didácticas para cada sesión del programa formativo.
- Acompañar al equipo de facilitación en el desarrollo de las sesiones involucrándose activamente según las necesidades requeridas.
- Coordinar las reuniones de discusión metodológica y de preparación de material didáctico.
- Coordinar las reuniones de evaluación y retroalimentación por sesiones del equipo de facilitación.
- Garantizar la logística interna en la UES, reproducción de material de apoyo, material didáctico y transporte para el desarrollo de las sesiones.
- Mantener comunicación con la coordinación técnica de la OEI para garantizar la logística del programa en los dos

municipios: convocatoria, local, alimentación e instalación de equipos audio-visuales.

- Elaborar y presentar ante la Vice-Rectoría UES y ante OEI los informes correspondientes.

Los facilitadores al igual que la coordinación técnica tuvieron responsabilidades entre las cuales se mencionan:

- Apoyar a la coordinación metodológica en la planificación y preparación de cada uno de los módulos.
- Preparación de los materiales didácticos a utilizar en cada sesión.
- Preparación de las presentaciones técnicas de retroalimentación del tema en cada sesión.
- Coordinación entre facilitadores y co-facilitadores para estandarizar el desarrollo del programa (metodología, materiales, contenido) y evaluar alternativas de imprevistos.
- Coordinar con la contraparte local de la OEI actividades de monitoreo y seguimiento a los jóvenes y del desarrollo del programa.
- Dar seguimiento al proceso de desarrollo de los jóvenes (evaluación cualitativa)

- Participar en reuniones de coordinación, evaluación y retroalimentación de las jornadas.
- Participar en reuniones de coordinación y/o evaluación convocados por la OEI o por la Vice-Rectoría UES.
- Elaborar informes por sesión de capacitación.
- Facilitar las sesiones de cada uno de los módulos del programa.
- Asignar responsabilidades y dar instrucciones a los estudiantes en servicio social para acompañar el desarrollo de las sesiones de capacitación.
- Proponer ideas para el desarrollo de sesiones y sugerir ajustes en función de los alcances o limitaciones en el desarrollo de los mismos.

12.2 CONDICIONES INICIALES DEL PROGRAMA

12.2.1 Duración del programa formativo

El Programa formativo propuesto fue desarrollado simultáneamente en los municipios de Conchagua y de Intipucá en el período de junio a noviembre del año 2004, éste se planificó impartirse en 152 horas por grupo, distribuidos de la siguiente manera:

Actividad	Tiempo
Taller de Sensibilización por municipio (Notables de la ciudad, jóvenes y padres de familia)	8 horas
Módulo I. Emprendedurismo y Liderazgo	32 horas
Módulo II. Gestión Empresarial	48 horas

Módulo III. Plan de Creación de Empresas	48 horas
Talleres de Preparación de Proyectos Empresariales Asociativos	16 horas
Total horas "Programa Formativo" por Municipio	152 horas

Esta programación se cumplió en contenido pero en el transcurso del programa se realizaron algunos ajustes de tiempo y de carácter estratégico:

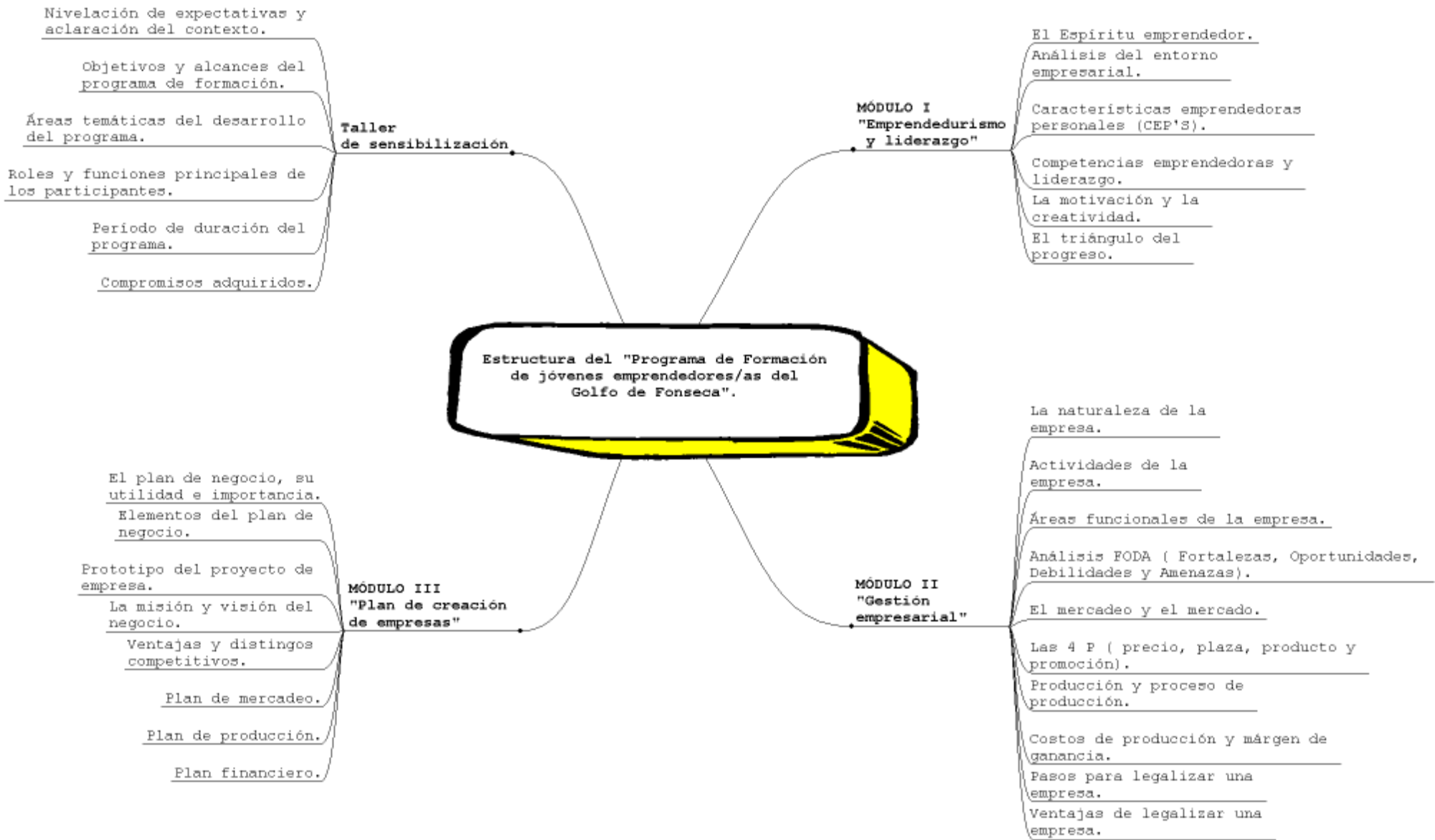
En el módulo III para lograr una mayor motivación, acercamiento e intercambio entre los jóvenes de ambos municipios se decidió realizar una actividad extra curricular llamada "LA COPA OEI" actividad deportiva que fue organizada por dicha institución.

Por otro lado, los talleres de preparación de proyectos empresariales asociativos fueron desarrollados a lo largo de todo el módulo III y no como sesiones específicas como estaban programados en un inicio. Las sesiones destinadas para dichos talleres fueron utilizadas para reforzar los planes de negocios.

Al finalizar cada módulo y con la finalidad de incentivar y mantener a los jóvenes en el programa se entregaban diplomas de reconocimiento por la participación. A partir del módulo II éstos fueron diferenciados según la asistencia. (Ver página 130).

12.2.2 Contenido del programa

El contenido del programa se presenta en el siguiente mapa mental:



12.2.3 Locales

✓ Intipucá

En este municipio inicialmente se había dispuesto en forma temporal el local de la Alcaldía para el desarrollo del programa, el cual iba a ser trasladado al local de la casa de la cultura; no se realizó por no haber finalizado la construcción del local en el tiempo estipulado. El local de la Alcaldía presentaba la ventaja de que era amplio y permitía desarrollar las actividades con mayor comodidad, la desventaja era que la concentración se interrumpía por la entrada constante de personas ajenas al programa, además, en este local se desarrollaban actividades propias del lugar (En algunas ocasiones a partir del mediodía se instalaba el equipo de sonido para fiestas).

✓ Conchagua

Inicialmente se disponía del local de la Casa de la Cultura, pero debido a las necesidades físicas del programa era necesario acondicionarlo, para ello la Alcaldía se comprometió a instalar las conexiones eléctricas y la OEI por su parte de proveer los equipos de aire acondicionado. Mientras tanto, se inició el programa en el turicentro de Conchagua, local que resultó inadecuado por que interrumpía la concentración de los participantes ya que accedían visitantes a toda hora. Sin

embargo, al no solucionar las deficiencias de la Casa de la Cultura, se finalizó el programa en el turicentro del municipio.

12.2.4 Materiales didácticos y equipos en ambos municipios

En todas las sesiones se requirieron equipos básicos y de soporte, como los siguientes:

- Cañón proyector y pantalla.
- Retroproyector de acetatos.
- Computadora.
- Equipo de Sonido y micrófonos.
- Rotafolio.
- Pizarra Zopp.
- Papelógrafos, cartulina, tijeras, tirro y papelería en general.
- Cartapacios para cada uno de los jóvenes.

Sin embargo, algunos de estos materiales como las pizarras Zopp y los cartapacios para los jóvenes fueron proporcionados hasta finales del módulo II y los retroproyectores de acetatos nunca se proporcionaron.

12.2.5 Convocatoria

La convocatoria realizada por la contraparte de la OEI en la Alcaldía con el apoyo de los Alcaldes y Concejales, se hizo entre una y dos semanas antes del taller de sensibilización con el objetivo de motivar la participación de los jóvenes al programa de formación de emprendedores. En el diseño de la carta de invitación no contemplaba el rango de edades para el que estaba dirigido el programa (Ver Anexo No.1).

Los medios que se utilizaron para realizar la convocatoria fueron los siguientes:

➤ **Intipucá**

- Visitas del Alcalde en las comunidades.
- Cuñas en la radio.
- Visita a la escuela.

➤ **Conchagua**

- Reuniones del Alcalde con padres de familia y jóvenes en las comunidades.
- Notas escritas a casas.

Según la encuesta inicial¹⁹ los jóvenes manifestaron que en ambas localidades la principal razón por la que se enteraron de la

¹⁹ Para efectos de sistematización y evaluación del programa se realizaron dos encuestas, la primera durante el desarrollo del programa y la segunda al finalizarlo, las cuales se describen en el punto 12.5 "Evaluación del programa". Es necesario aclarar que en algunas preguntas no se contó con el 100 % de los encuestados por lo que los porcentajes se relativizaron.

realización del programa fue por amigos. (Ver anexo No.4, pregunta No.2).

12.2.6 Inauguración

Con el objetivo de formalizar el inicio del programa de formación, el día 18 de Junio de 2004 la OEI organizó un acto de inauguración en el Turicentro de Conchagua, en el cual se hicieron presentes las autoridades de las instituciones participantes:

- Autoridades de la OEI.
- Rectora y Vice - Rector de la UES.
- Alcaldes de Intipucá y Conchagua.

También asistieron personas notables de ambos municipios, entre ellos: concejales, representantes de destacamento militar de la Policía Nacional Civil (PNC), padres de familia y los jóvenes beneficiarios del programa, así como también representantes de instituciones de apoyo al programa: miembros de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), Ministerio de Trabajo, Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) y la Fundación para la Educación Integral Salvadoreña (FEDISAL). Este acto sirvió para dar a conocer los alcances del programa formativo y las funciones de los participantes para el desarrollo del mismo.

12.3 DESARROLLO DEL PROGRAMA

12.3.1 TALLER DE SENSIBILIZACIÓN

Previo al desarrollo del Módulo I, el día 12 de Junio fue desarrollado el "Taller de sensibilización" en cada municipio, con el objetivo de tener un acercamiento con los y las jóvenes y así de esta manera, conocer sus expectativas y compromisos sobre el programa y motivarlos a participar.

12.3.1.1 Asistencia del taller de sensibilización

La asistencia del taller se refleja en el siguiente cuadro:

Sede	Taller de sensibilización
Intipucá	52
Conchagua	108

Una de las razones por las que hubo poca asistencia en el Municipio de Intipucá se le atribuye a que las invitaciones para el programa formativo fueron entregadas muy tarde (2 ó 3 días antes del taller).

La presentación del programa fue desarrollada por el equipo de facilitación y estuvieron presentes un representante de la OEI, los Alcaldes y personalidades del Concejo Municipal, personas notables y reconocidas de los municipios.

La estructura del desarrollo del taller fue:

- Presentación de los participantes.
- Presentación de los notables.
- Presentación a los jóvenes de los objetivos y áreas temáticas del programa formativo.
- Trabajo grupal en donde expresaron las expectativas, compromisos y beneficios esperados de los jóvenes y notables invitados.
- Plenaria para compartir los resultados del trabajo grupal y dar a conocer los compromisos adquiridos por los actores.

Los cuadros siguientes sintetizan las expectativas de los participantes (jóvenes y notables) que se obtuvieron en el taller de sensibilización:

INTIPUCÁ	CONCHAGUA
<ul style="list-style-type: none"> - Que sea provechoso. - Aprender un trabajo, superarnos e independizarnos. - Poder ser un profesional y enseñar a los necesitados. - Aprender más y poder tener un trabajo estable. - Aprender a ser una persona de bien a mi comunidad. - Para aprender hacer un plan de trabajo y tener más ideas constructivas. - Que nos pueda proporcionar algún beneficio económico por medio de un trabajo, una iniciativa. - Aprender un trabajo digno, una 	<ul style="list-style-type: none"> - Sacar el mejor provecho de lo que aquí nos enseñan y poner en práctica los conocimientos. - Socializarnos con las diferentes personas que van a compartir el taller. - Obtener mayores conocimientos acerca del programa. - Tener mejores oportunidades en la vida. - Aprender a compartir con los demás. - Superarnos y que sea provechoso. - Que sea de interés para todos. - Conocer los objetivos del programa. - Que sea un buen proyecto de trabajo. - Oportunidad laboral y capacitación.

<p>oportunidad para poder desarrollar un oficio y no ser un estorbo en la sociedad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aprender todos los temas que se impartan en el desarrollo del taller. - Saber más sobre los objetivos del proyecto. - Que se nos dé un mejor conocimiento en el área de los negocios. - Que nos brinde un apoyo en el desempeño del trabajo. - Que valoren la capacidad de cada uno de nosotros. - Obtener una empresa y desarrollar habilidades. - Relacionarme mejor con los demás jóvenes. - Conseguir un buen trabajo. - Poder demostrar nuestras habilidades en la sociedad. - Que nosotros pongamos todo nuestro interés a lo que nos puedan enseñar. - Una buena capacitación, orientación y un apoyo a los interesados en cuestiones de empleo y todo lo que pueda proporcionar El Puerto de Cutuco. 	<ul style="list-style-type: none"> - Que las actividades tengan éxito. - Ampliar los conocimientos de tecnología (informática). - Tomar en serio el programa. - Tener buena educación, sabiduría e inteligencia. - Tener amigos y aprender. - Tener compañeros y respetar. - Que esta actividad sea provechosa en nuestra vida productiva, que aporte conocimientos técnicos y empresariales para que en un futuro podamos sobresalir como jóvenes emprendedores capaces de contribuir al desarrollo de nuestro municipio.
--	---

En este mismo taller los participantes expresaron los beneficios y compromisos que traería la implementación de este programa formativo. Entre ellos están:

INTIPUCÁ	CONCHAGUA
<p>Beneficios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Generación de fuentes de trabajo. - Oportunidad económica y laboral. - Generación de opciones de negocios. - Mejoramiento de infraestructura - Ayuda a ser independientes. - Buena orientación. - Generación de ocupación. - Prevención de que los jóvenes se incorporen a las maras. 	<p>Beneficios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desempeñar el trabajo sin problema. - Poder asociarnos para poder poner nuestro negocio. - El crecimiento de una comunidad más productiva. - Convertirnos en mejores jóvenes. - Desarrollar el espíritu emprendedor. - Capacitarnos. - Ayudar a la familia.

<ul style="list-style-type: none"> - Evitar la migración. - Adquirir responsabilidad. <p>Compromisos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asistir a todos los módulos. - Ponerle ganas. - Puntualidad en la asistencia. - Sacarle provecho. - Hacer las tareas si las hay. - Terminar todos los módulos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso para desarrollarnos, tener mayores ingresos y oportunidades de generar fuentes de empleo y bienestar. - Poner en práctica los conocimientos. - Ser responsables - Fomentar armonía, motivación a jóvenes, dar seguimiento al proyecto y ser solidario. - Progreso y desarrollo. - Mejor calidad de vida. <p>Compromisos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estar presente en los talleres. - Fomentar la participación. - Ser responsables. - Asistir a todos los módulos.
---	--

Por medio de la encuesta inicial²⁰ que se realizó a 74 jóvenes en Conchagua y 65 en Intipucá, se lograron conocer algunas de las principales razones por la que los jóvenes se motivaron a participar en el programa, se pudo observar que un 55 % en Conchagua y un 38 % en Intipucá, manifestaron que su principal razón de participar era por deseo de superación (Ver Anexo No.4, preguntas No.3).

²⁰ Para efectos de sistematización y evaluación del programa se realizaron dos encuestas, la primera durante el desarrollo del programa y la segunda al finalizarlo las cuales se describen en el punto 12.5 "Evaluación del programa". En necesario aclarar que en algunas preguntas no se contó con el 100 % del número de encuestados por lo que los porcentajes se relativizaron.

En este taller algunos jóvenes pensaron que este programa era de formación vocacional por lo que el equipo de facilitación explicó que en esta primera fase no estaba contemplada la formación en oficios, que posteriormente se podría impartir en una segunda fase, pero que eso dependería de los planes de negocio que se logren generar durante el desarrollo del programa.

12.3.1.2 Resultados obtenidos del taller de sensibilización

Al finalizar el taller de sensibilización los jóvenes comprendieron en qué consistía el programa de formación, sus objetivos, el período de duración y las condiciones para la ejecución del mismo. Además, identificaron su rol dentro del programa y expresaron verbalmente sus motivaciones, expectativas y compromisos (Ver páginas 109 -111).

En este momento es donde se pudo observar el perfil de entrada de los jóvenes: mostraron timidez en la participación de las actividades y dinámicas grupales, poca confianza para expresar sus ideas con el equipo de facilitación y con sus compañeros, falta de conocimiento de su entorno y de las necesidades primordiales de los municipios. También se observó el interés de la mayoría por emigrar a Estados Unidos y por el contrario, poco

interés por establecer su propia empresa. (Ver Anexo No.4 pregunta No.3). Tomando como punto de referencia este perfil en ambos municipios se procedió a desarrollar el trabajo del módulo I.



Taller de sensibilización en Turicentro de Conchagua.

12.3.2 MÓDULO I: "EMPRENDEDURISMO Y LIDERAZGO"

Este módulo fue desarrollado en 32 horas, es decir, en cuatro sesiones de ocho horas cada una, en las cuales se desarrollaron las siguientes temáticas:

Primera sesión: El espíritu emprendedor.

Objetivo de la sesión:

Lograr que los/las participantes elaboren una síntesis a nivel individual sobre las actitudes, comportamientos, habilidades y destrezas que poseen ante el mundo laboral/empresarial.

Segunda sesión: Análisis del entorno empresarial.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes logren:

Conocer su entorno local y regional para aprovechar oportunidades de negocios en la zona.

Tercera sesión: Características emprendedoras personales.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes estén en capacidad de:

Identificar su perfil como persona emprendedora.

Cuarta sesión: Competencias emprendedoras y liderazgo.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes estén en capacidad de:

Descubrir su potencial para la generación de ideas de negocios focalizando las necesidades de los habitantes de su comunidad.

12.3.2.1 Asistencia del módulo I

La asistencia de este módulo fue de la siguiente manera:

Municipio	Sesión 1 26 de Junio	Sesión 2 3 de Julio	Sesión 3 10 de Julio	Sesión 4 17 de Julio
Intipucá	119	124	144	108
Conchagua	*233	163	116	144

* En esta sesión llegaron personas que estaban fuera del rango de edades, esto se debió a que la Alcaldía realizó una convocatoria de comunidad en comunidad y mucha gente asistió pensando que iban a ser cursos vocacionales los que se impartirían, luego de la explicación de lo que consistía el programa la asistencia disminuyó considerablemente.

Es necesario destacar que la asistencia total de jóvenes registrados en el taller de sensibilización y en el módulo I fue de 218 en Intipucá y en Conchagua 388. Este dato llamó la atención dado que fue alto el número de jóvenes que tuvo conocimiento del programa aunque no todos se quedaron.

12.3.2.2 Desarrollo de las sesiones

Cada sesión contó con una guía didáctica diseñada y ejecutada en función de los objetivos del programa formativo (Ver ejemplo en Anexo No.10) que en términos generales siguieron la estructura que a continuación se describe:

ESTRUCTURA DE LAS SESIONES	
Presentación y bienvenida	Se presentaba a cada uno de los miembros del equipo técnico para generar un ambiente de confianza, además, se le proporcionaba a cada participante un gafete de identificación para tener una relación más personalizada.

Vitalizadores	Eran utilizados para romper el hielo, energizarlos y captar la atención con el objetivo de prepararlos para el trabajo de la jornada. También se realizaban en momentos en que el facilitador observaba cansancio y/o distracción en los participantes y en la medida de lo posible se trataba que éstos fueran acorde al tema de la sesión.
El hilo conductor	Era el momento en que se establecía un nexo entre el contenido de la sesión anterior y el de la jornada a realizar, con éste se aseguraba que el contenido de las sesiones anteriores quedara claro o en caso contrario reforzar los aspectos que no fueron comprendidos.
Desarrollo del contenido	Se hacían por medio de presentaciones en power point, mesas de trabajo, plenarios, trabajo individual o grupal por medio de las hojas de trabajo, ejercicios vivenciales, tareas ex-aula.
Ejercicios vivenciales	Estaban relacionados con el tema de la sesión y tenían como objetivo que los jóvenes se apropiaran del contenido. Se pudo observar que estos ejercicios les despertaban emoción e interés, propiciaban el trabajo en equipo y ponían en práctica lo aprendido descubriendo las habilidades de cada uno, así también los aspectos que tenían que mejorar.
Presentación técnica del tema	El equipo de facilitación daba los aportes técnicos del tema por medio de una presentación en power point, las cuales eran recreadas con figuras y pensamientos que permitían una mejor comprensión acorde al nivel educativo del grupo.
Asignación de tareas	Servían como complemento del trabajo de las sesiones; ayudaban a fortalecer el desarrollo personal y empresarial, a identificarse con ellos mismos y con su localidad.
Evaluación	Para cerrar las sesiones y retroalimentar el proceso, los jóvenes que finalizaban la jornada se evaluaban a sí mismos, calificaban el trabajo del equipo de facilitación y el trabajo del grupo, esto se hacía utilizando boletas de evaluación de fácil comprensión y aplicación.

12.3.2.3 Resultados obtenidos del módulo I

En el desarrollo del módulo I se logró descubrir y/o estimular aptitudes y actitudes en los participantes, esto se pudo constatar por los cambios observados en los jóvenes a medida que el módulo avanzaba y por medio de la opinión que dieron en la encuesta inicial, ya que un 74% en Conchagua y un 70% en Intipucá opinó que las actividades individuales les han ayudado mucho a conocer sus habilidades (Ver Anexo No.4, pregunta No.9).

Mediante los ejercicios vivenciales y hojas de trabajo descubrieron sus capacidades y destrezas para el mundo de los negocios, estimularon su creatividad, los jóvenes consideraron interesante las actividades grupales por medio de las hojas de trabajo, esto se reflejó en un 80% en Conchagua y 72% en Intipucá (Ver Anexo No.4, pregunta No.10).

A través del test de CEP's los jóvenes descubrieron cuales características poseen en alta proporción y constituyen sus potencialidades, y cuales se ubican en baja proporción con el objetivo de desarrollar un plan de crecimiento personal.

Es necesario destacar el grado de interés de participación que los jóvenes mostraron en este módulo ya que cuando se les dificultaba asistir enviaban notas de permiso, comprometiéndose a seguir en la siguiente sesión. Además, ampliaron su capacidad visionaria del municipio, conocieron su localidad y a través de

una mini investigación en el pueblo conocieron que las actividades principales que se desarrollan son:

- Agricultura (maíz, frijoles, maicillo, café, sandía, mango, marañón, etc.).
- Agroindustria (Procesadora de semilla de marañón, Atunera).
- Comercio (Venta de comida, ropa, lácteos, ferretería, insumos agrícolas, etc.).
- La ganadería.
- La pesca (Cangrejos, curiles, camarones, punches, pescado).
- Servicios (Agua, luz, tren de aseo, cable, salones de belleza, etc.).

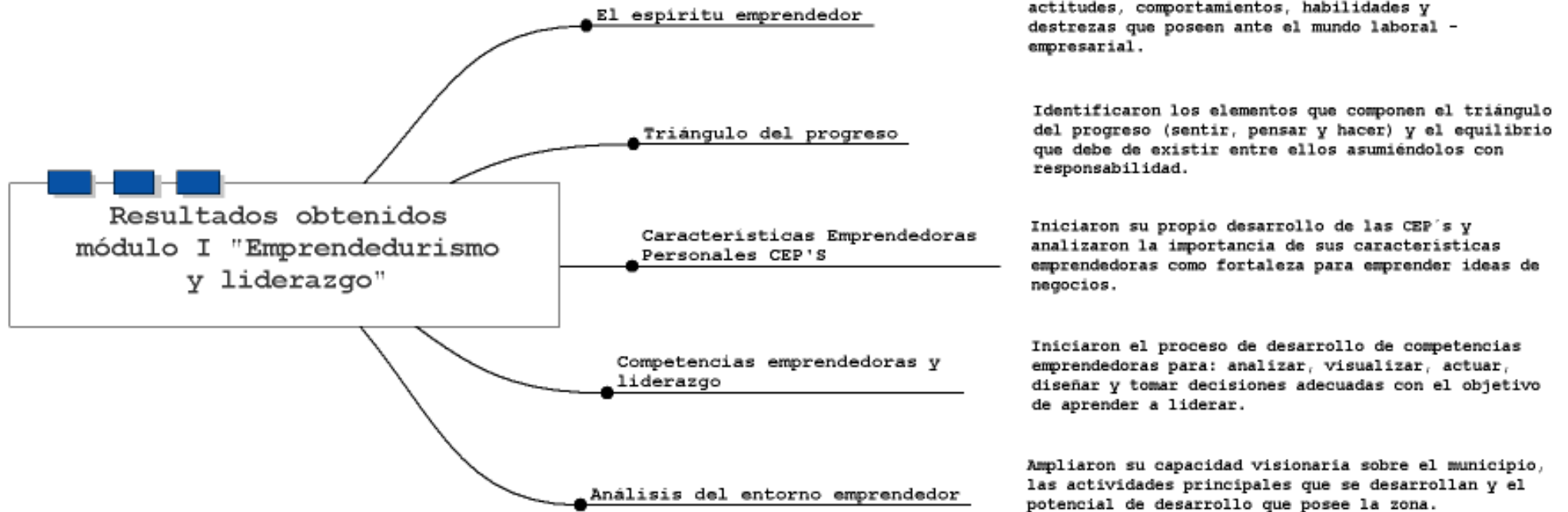
En este módulo se obtuvo el primer acercamiento a las ideas de negocio, esto se logró mediante una plenaria de lluvia de ideas y la aplicación de instrumentos de diagnóstico sencillo (hojas de trabajo). Los jóvenes identificaron las necesidades más relevantes de ambos municipios y expresaron su interés sobre aquellas que les gustaría desarrollar:

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| - Gasolineras | - Centro de capacitación |
| - Ciber café | - Farmacia |
| - Venta de artículos varios | - Hospital |
| - Sala de belleza | - Carpintería |
| - Ferretería | - Agro-servicio |
| - Hotel | - Fábrica de graneros |
| - Banco | - Venta de comida |

Estas necesidades mencionadas anteriormente motivaron el trabajo de los jóvenes a lo largo del módulo I y fueron visualizadas como oportunidades para desarrollar sus ideas de negocios. Además, estas necesidades fueron la pauta de inicio del trabajo a realizar en el módulo II.



Jóvenes participantes del módulo I.



12.3.3 MÓDULO II: "GESTIÓN EMPRESARIAL"

El módulo II tuvo una duración de 40 horas, distribuidos en dos sesiones de ocho horas y cuatro de seis horas cada una, este cambio se debió a que muchos jóvenes estaban integrados en actividades de la comunidad como grupos religiosos, equipos deportivos, de teatro, banda musical, etc. los cuales les demandaba tiempo, y para que ellos no perdieran el final de las sesiones ni su vínculo con las actividades del municipio, el equipo de facilitación acomodó la jornada a seis horas.

Las temáticas desarrolladas en este módulo se mencionan a continuación:

Primera sesión: Naturaleza de la empresa.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes estén en capacidad de:

Conceptualizar qué es una empresa e identificar los diferentes tipos de acuerdo a la actividad económica que realizan.

Segunda sesión: Actividades de la empresa.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes participantes logren:

Vivenciar las áreas funcionales de la empresa y sus actividades.

Tercera sesión: La empresa y su entorno.

Objetivo de la sesión:

Que los/las participantes logren:

Analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del entorno para su idea de negocio.

Cuarta sesión: El empresario y el mercadeo.

Objetivo de la sesión:

Que los/las participantes logren:

Conocer los conceptos básicos del mercado y el mercadeo y valorar la importancia de las 4P (Plaza, Producto, Precio, Promoción) para el éxito en el mercado.

Quinta sesión: Producción y costos.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes logren:

Conocer los conceptos relacionados a la producción, los objetivos de la función de producción y la forma de caracterizar un producto, así como también calcular los costos, establecer los precios aplicados a sus productos y/o servicios y el margen de ganancia.

Sexta sesión: Legalización de la empresa.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes logren:

Conocer los pasos necesarios, las ventajas y desventajas de la legalización de una empresa.

12.3.3.1 Asistencia del módulo II

La asistencia de este módulo fue de 105 jóvenes en Intipucá y 90 en Conchagua, distribuidos de la siguiente manera:

Municipio	Sesión 1 14 de Agosto	Sesión 2 21 de Agosto	Sesión 3 28 de Agosto	Sesión 4 04 de Sept.	Sesión 5 11 de Sept.	Sesión 6 18 de Sept.
Intipucá	80	82	82	87	82	77
Conchagua	40	44	47	57	62	90

Debido a problemas logísticos como la falta de un local adecuado, la falta de previsión en los refrigerios en Intipucá y la coincidencia con la temporada de vacaciones agostinas en San Salvador (primera semana de agosto) el programa fue suspendido durante tres sesiones al inicio de este módulo, por lo que la asistencia reflejó una disminución de 25.93% en Intipucá y de 72.22% en Conchagua con relación a la última sesión del módulo I. Este porcentaje en el caso de Intipucá se considera normal en programas de esta naturaleza, sin embargo, en el Municipio de Conchagua representó más del 50% de la asistencia.

Al indagar el equipo de facilitación sobre las causas de inasistencia en el Municipio de Conchagua, los jóvenes mencionaron lo siguiente: 1) El inicio de la etapa agrícola en la zona debido a que los hijos tenían que acompañar a los padres al campo, 2) falta de interés en el programa (solo estaban interesados en aprender un oficio, por lo que la

capacitación les resultaba aburrida). Para esto fue necesario realizar actividades llevadas a cabo por la coordinación técnica de la OEI, la contraparte de la OEI en la alcaldía, concejales y participantes para que motivaran la incorporación de los jóvenes al programa. La contraparte local en la alcaldía realizó visitas casa por casa en la comunidad para invitar a los jóvenes a que se reincorporarán al programa y los concejales por su parte lograron involucrar al programa a jóvenes del cantón de Yologual.

Por el lado del equipo de facilitación se hizo un llamado a los jóvenes a participar en los talleres, se formaron comisiones de seguimiento para apoyar las acciones organizadas por la OEI haciendo énfasis en los compromisos adquiridos al inicio del programa.

Las estrategias dieron resultado ya que la asistencia en la cuarta sesión subió a 57 participantes, para la quinta ya se contaba con 62 jóvenes y en la última sesión se logró la incorporación de 33 jóvenes del cantón Yologual, con lo que el grupo volvió a contar con más de 90 participantes.

12.3.3.2 Desarrollo de las sesiones

El desarrollo del módulo II siguió la misma estructura que el módulo anterior, iniciando con el saludo de los facilitadores, vitalizadores, el hilo conductor, se desarrollaban los

contenidos reforzándose con ejercicios vivenciales y las hojas de trabajo individual y/o grupal, finalizando con la evaluación de la jornada. A diferencia del módulo I, la boleta de evaluación que se utilizó era más completa (Ver ejemplo en Anexo No.11b). En cuanto al contenido del módulo se pretendió fortalecer los conocimientos y técnicas empresariales para que los jóvenes tuvieran la capacidad de generar ideas de negocios y conocieran los elementos que intervienen en ella, la actividad empresarial y el rol como empresario, todo esto se puso en práctica mediante los ejercicios vivenciales, además, se logró que se apropiaran de la experiencia y que descubrieran sus capacidades de desarrollar ideas de negocios.

Como complemento se dejaban tareas ex - aula las cuales se retomaban en espacios de 60 a 90 minutos en la sesión siguiente, esto garantizaba que todas las hojas de trabajo fueran completadas.

12.3.3.3 Resultados obtenidos del módulo II

En el desarrollo del módulo II los jóvenes lograron identificar el entorno empresarial de la localidad, formularon un concepto de empresa y conocieron la clasificación por sectores productivos (servicio, comercio, industria); aunque se explicó y ejemplificó esta clasificación se pudo observar que la mayoría de jóvenes conocieron los diferentes tipos de empresas pero que

aún no las podían clasificar en los rubros por lo que se hizo una retroalimentación sobre el tema. Además, conocieron el funcionamiento administrativo de las empresas, explicaron los beneficios de las diferentes áreas que constituyen una empresa e identificaron los puestos principales para administrarla.

En el área del mercado/mercadeo, los participantes comprendieron la importancia de las diferentes variables que influyen en el mercadeo (oferta, demanda, competencia, calidad y publicidad) y las 4 P (precio, plaza, producto y promoción). Para reforzar estos conocimientos se realizó el ejercicio vivencial del "mini-mercado" en donde experimentaron el significado de la venta y compra de productos en un mercado simulado. También se recalcó la importancia de hacer una investigación de mercado para así conocer los gustos y preferencias de los consumidores, se realizó una mini-investigación en la localidad sobre el consumo del arroz con leche, los jóvenes se desplazaron en el municipio para recolectar información y realizar un pequeño análisis sobre este producto.

En el área de producción conocieron el proceso de producción desde la planificación hasta la obtención del producto, identificaron los materiales, utensilios y maquinarias relacionadas con los procesos, conocieron los elementos que forman parte del diagrama del flujo de proceso, además,

aprendieron a calcular costos para fijar un precio a los productos y/o servicios y finalmente determinar la ganancia.

En grupos de trabajo se elaboraron cócteles de frutas para ejemplificar un proceso de producción y sus costos asociados, en donde se logró:

1. Delegar responsabilidades.
2. Identificar el proceso productivo.
3. Calcular costos.
4. Optimizar los recursos.
5. Realizar la venta.
6. Distribuir ganancias.
7. Elaborar diagrama de flujo de procesos.

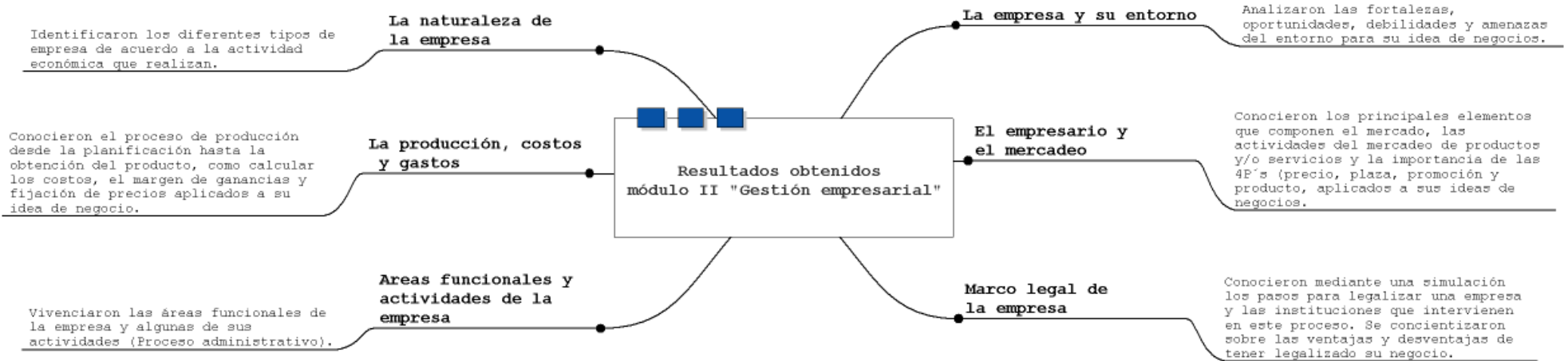
Para finalizar el contenido del módulo se dieron los lineamientos para la legalización de una empresa y las diferentes instituciones involucradas, en donde se identificaron las ventajas y desventajas de tener legalizada la empresa.

A través de un proceso creativo desarrollado a lo largo del módulo, se trabajaron 10 ideas de negocios y por medio de la aplicación de macro-filtros cada joven logró identificar al menos 3 ideas potenciales que sirvieron de punto de partida para la aplicación de micro-filtros que contribuyeron a seleccionar su mejor idea en el módulo III.

En la tercera sesión de este módulo se entregaron los diplomas correspondientes al módulo I, éstos fueron entregados por el Alcalde del municipio, la coordinadora técnica de la OEI y el equipo de facilitación. Este reconocimiento contribuyó a que las personas se motivaran a seguir participando.



Jóvenes participantes del módulo II.



12.3.4 MÓDULO III. "PLAN DE CREACIÓN DE EMPRESAS"

La duración de este módulo fue de 42 horas, es decir, siete sesiones de seis horas cada una, debido a que en el módulo II el equipo de facilitación comprobó la funcionalidad de las jornadas de seis horas.

En este módulo se desarrollaron las siguientes temáticas:

Primera sesión: Elaboración del prototipo del plan de negocios.

Objetivo de la sesión:

Que los/las jóvenes estén en capacidad de:

Elaborar el prototipo del proyecto de empresa para concretizar las ideas de negocio planteadas en los módulos anteriores.

Segunda y tercera sesión: Elaboración del plan de mercadeo.

Objetivo de las sesiones:

Que los/las jóvenes logren:

Conocer los elementos básicos para empezar a desarrollar el plan de mercadeo de las ideas de negocios.

Sesiones de cuarta a séptima: Elaboración del plan de negocios.

Objetivo de las sesiones:

Que los/las jóvenes estén en capacidad de:

Elaborar su plan de negocios.

12.3.4.1 Asistencia del módulo III

El número total de participantes en el módulo fue de 131 jóvenes en Intipucá y 119 en Conchagua, distribuidos según la asistencia a las sesiones.

Municipio	Sesión 1 25 de Sept.	Sesión 2 02 de Oct.	Sesión 3 16 de Oct.	Sesión 4 30 de Oct.	Sesión 5 06 de Nov.	Sesión 6 13 de Nov.	Sesión 7 20 de Nov.
Intipucá	89	99	83	76	75	74	71
Conchagua	72	117	95	85	82	73	73

12.3.4.2 Desarrollo de las sesiones

El desarrollo de las sesiones de este módulo se llevaron a cabo de igual manera que los módulos anteriores, pero a partir de la cuarta sesión la estructura que se siguió fue la siguiente:

ESTRUCTURA DE LAS SESIONES	
Presentación y bienvenida	Presentación de los miembros del equipo para generar un ambiente de confianza entre los participantes.
Hilo conductor	Servía de nexo entre lo visto en la sesión anterior y la jornada a realizar.
Entrega de formato del plan de negocios con su respectivo manual.	Dicho manual explicaba los elementos necesarios para que los jóvenes tuvieran una guía de cómo iniciar el proceso de creación del plan de negocios.
Mesas de trabajo	Trabajo grupal o individual en donde los jóvenes iban completando cada una de las partes del formato del plan de negocio.

Asesoría	El equipo de facilitación daba inicialmente asesoría personalizada, recorría cada una de las mesas de trabajo aclarando dudas y revisando que los elementos del plan fueran desarrollados correctamente. Posteriormente se instalaron mesas de asesoría para que los jóvenes consultaran según la idea de negocio que tenían ya fuera individual o asociativa.
Revisión final	Los jóvenes expusieron su plan de negocio en plenaria para dar a conocerlo a los demás jóvenes y para que el equipo de facilitación lo retroalimentara. Al final se hacía la revisión y aprobación del plan por los facilitadores/as.
Evaluación	Esta se realizaba al finalizar las sesiones por medio de las boletas de evaluación en donde los jóvenes se evaluaban a sí mismos, calificaban el trabajo del equipo de facilitación y el trabajo realizado durante la jornada.

El módulo III inició con la entrega de los diplomas del módulo II. Como elemento motivador para lograr la mayor asistencia a las sesiones, el equipo de facilitación sugirió diferenciar los diplomas en tres categorías según el porcentaje de asistencia: diploma de oro para los que habían asistido al menos a cinco sesiones, diploma de plata para los que participaron en 3 sesiones y al resto se le entregó un diploma de bronce; esto motivó a los jóvenes a finalizar el programa asistiendo a todas las sesiones.

El contenido de este módulo estuvo focalizado en el desarrollo del plan de negocios. Cada plan contenía los siguientes elementos:

1. Identificación del negocio. En donde se definía la misión, visión, nombre del negocio, los productos o servicios que ofrecían, las ventajas y distingos competitivos del negocio.
2. Plan de mercadeo. El cual incluyó el perfil del cliente, las 4 P's (precio, plaza, producto y promoción) y proyección de ventas. Para elaborar el plan de mercadeo, el equipo de facilitación invitó a profesionales con experiencia en diseño de logotipos, marcas, lemas, etc. quienes asistieron al desarrollo de las sesiones correspondientes.
3. Plan de producción. En esta parte los jóvenes tuvieron que identificar el proceso de producción, materiales, mano de obra requerida, maquinaria, tiempo de realización y los costos de insumos.
4. Plan financiero. Se realizaron los estados financieros para mostrar la rentabilidad del negocio.

Para empezar a desarrollar los planes de negocio fue necesario clasificar las ideas de negocio generadas en el módulo anterior; en el Municipio de Intipucá la mayoría de ideas fueron

individuales, caso contrario sucedió en Conchagua en donde la mayoría de estas ideas fueron asociativas. Algunas de las ideas generadas fueron:

CLASIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO EN INTIPUCÁ	
IDEA DE NEGOCIO	CANTIDAD
SERVICIOS	39
CARPINTERIA	6
SASTRERÍA	6
CORTE Y CONFECCIÓN	3
SALA DE BELLEZA	8
CIBER CAFÉ	4
TALLER DE MECÁNICA	4
ALBAÑILERÍA	2
TALLER DE ENDERAZADO	2
MUEBLERÍA CON ESTRUCTURAS METÁLICAS	1
SERVICIOS DE ELECTRICIDAD	1
CENTRO DE RECREACIÓN PARA NIÑOS	1
DISEÑO GRÁFICO	1
AGRÍCOLA	2
CRianza DE POLLOS CRIOLLOS	1
CULTIVO DE LOROCO	1
INDUSTRIA	2
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS	1
JABONES NATURALES	1
COMERCIO	31
CASA DE DECORACIONES	2
RESTAURANTES, CAFETERÍA, PUPUSERÍA	6
ARTESANÍAS	1
LICUADOS ARTESANALES	1
PASTELERÍA	1
ACUARIO	1
VIVERO	2
DISPENSARIOS MÉDICOS	4
CASINO	4
DISCOTECA	2
LIBRERÍA ESCOLAR	1
TIENDA DE ROPA VARIADA	1
TIENDA DE PRODUCTOS BÁSICOS	1
COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO	1

JOYERÍA	1
SORBETES ARTESANALES	1
VENTA DE LÁCTEOS	1

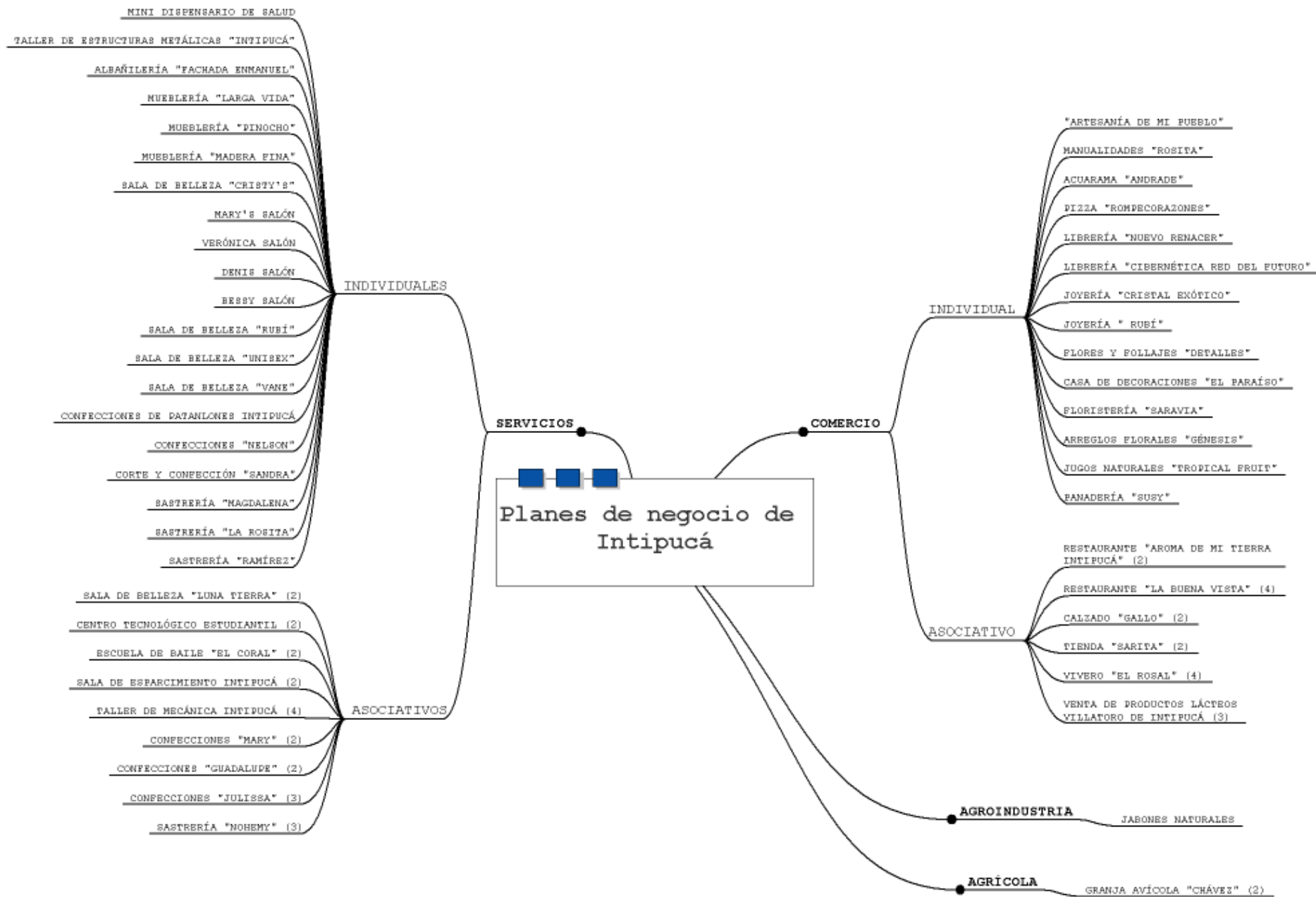
CLASIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO EN CONCHAGUA	
IDEA DE NEGOCIO	CANTIDAD
SERVICIOS	39
TALLER DE ENDEREZADO Y PINTURA	1
TALLER DE MECÁNICA	10
SERVICIOS DE ELECTRICIDAD	1
FUNERARIA	1
SASTRERÍA	6
CORTE Y CONFECCIÓN	5
SALA DE BELLEZA Y PELUQUERÍA	14
ROTULACIONES Y ESTAMPADO	1
COMERCIO	47
CASA DE DECORACIONES	3
REPUJADO	6
FERRETERÍA	9
LIBRERÍA	1
ZAPATERIA	4
RESTAURANTES, CAFETERÍA, PUPUSERÍA, PANADERÍA	16
TIENDA DE ROPA VARIADA	5
TIENDA DE PRODUCTOS VARIOS	1
SORBETES ARTESANALES	2

Con la realización del plan de mercadeo los jóvenes pusieron en práctica su capacidad creativa para elaborar los logos, marcas y nombres de negocios. La metodología que se utilizó en este módulo fue más personalizada ya que los facilitadores estuvieron evaluando una por una las diferentes ideas de negocios, para que los lineamientos y conceptos fueran aplicados correctamente en el plan. El equipo se reforzó con tres estudiantes voluntarios

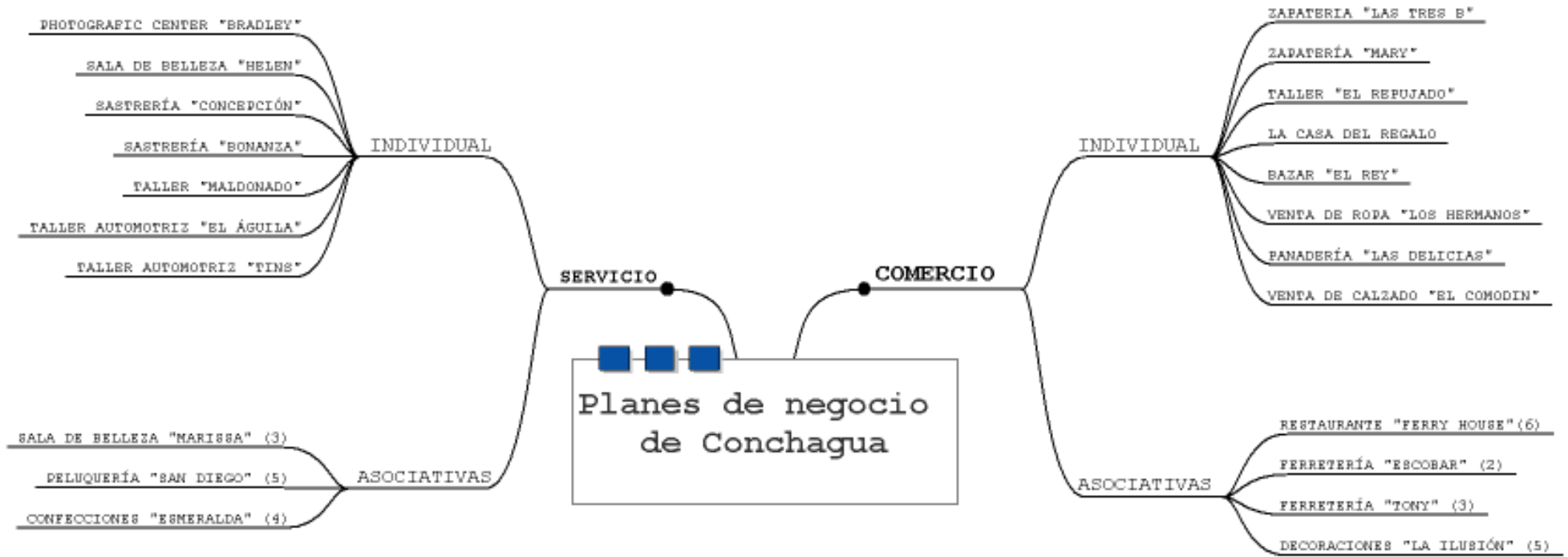
de la UES con experiencia en planes de negocio, con el fin de atender mejor a los participantes.

12.3.4.3 Resultados obtenidos

En este módulo, los jóvenes conocieron la importancia que tiene formular un plan de negocios así como los elementos que lo constituyen, esto se logró mediante presentaciones, trabajo individual y grupal, plenarias, prototipos de negocios, asesoría personalizada y ejemplos ilustrativos de planes de negocios. Se pudo observar el perfil de salida de los jóvenes donde se percibieron los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas durante el programa de formación, dominio de los contenidos, un gran potencial e interés en desarrollar sus ideas de negocios. Esto se constató en los resultados de la encuesta final en donde el 100% de los jóvenes manifestaron que el programa les proporcionó los conocimientos y habilidades necesarias para emprender su propio negocio y un alto porcentaje expresó que al finalizar el programa lo establecerían. (Ver Anexo No.5 pregunta 4 y 5). Al finalizar este módulo se obtuvo 22 planes de negocios en el Municipio de Conchagua (este número es menor en comparación al de Intipucá debido a que la mayoría de los planes de negocios fueron asociativos) y 51 planes de negocio en el Municipio de Intipucá en donde la mayoría fueron individuales los cuales se muestran a continuación:



NOTA: Los números entre paréntesis representan la cantidad de personas que conforman los planes de negocios asociativos.



Nota: Los números entre paréntesis representan la cantidad de personas que conforman los planes de negocios asociativos.

12.4 ACTIVIDADES EXTRA - CURRICULARES: COPA OEI

El día 09 de Octubre se realizó la COPA OEI, esta actividad fue organizada por la OEI a la cual asistieron la Directora Regional de la OEI y la Coordinadora Técnica del Programa, el Alcalde de Intipucá, Concejales de Conchagua y el equipo de facilitación de la UES. También presenciaron este evento padres de familia de los jóvenes participantes, representantes del Instituto de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), elementos de la Policía Nacional Civil y la Cruz Roja. El objetivo de esta actividad era compartir entre los jóvenes de ambos municipios y lograr que se conocieran por medio del deporte.

La jornada se realizó en el Estadio de Intipucá y se inició con el desfile de los jóvenes de ambos municipios saliendo de la Alcaldía Municipal de Intipucá. Para identificarse tanto los jóvenes de Intipucá como de Conchagua se organizaron en sesiones previas a la actividad para elaborar un logo que llevara elementos propios de cada municipio y que en el desfile fueron exhibidos en una pancarta; los jóvenes estuvieron acompañados por madrinas, una banda de paz y cachiporristas que ellos mismos habían organizado, además, los participantes tenían camisetas que los identificaban como jóvenes emprendedores de cada municipio. Es necesario destacar el esfuerzo e interés que los

jóvenes hicieron para dar a conocer su municipio, así como también resaltar la importancia del programa ante la comunidad. Iniciaron los juegos entre los equipos formados anteriormente según edades y sexo para finalmente obtener a los ganadores de los partidos. Se presentaron algunos inconvenientes: Debido a la falta de comunicación entre la coordinación técnica de la OEI y la contraparte de la institución en la alcaldía, no se garantizó contar con el estadio para el tiempo que se necesitaba, por lo que se tuvo que movilizar a los jóvenes a otra cancha en el cantón El Amatal.

Otro inconveniente fue que las reglas del juego no fueron establecidas en un principio causando descontento por parte de los jóvenes. En cuanto a la alimentación únicamente el Municipio de Conchagua previó la entrega de refrigerios y almuerzos, caso contrario en Intipucá que se improvisó la compra de alimentos (donas y panes) para el almuerzo, sin embargo no fueron suficientes. Luego se finalizó la actividad con la premiación de los ganadores realizada por la directora regional de la OEI acompañada por el equipo de facilitadores.

12.4.1 Resultados obtenidos de la actividad deportiva

Al haber realizado la actividad deportiva se observó lo siguiente:

Se dio a conocer el programa de formación de jóvenes a la comunidad de Intipucá.

Hubo iniciativa emprendedora por parte de jóvenes del municipio de Intipucá, poniendo puestos de ventas en las gradas del estadio.

La animación fue asumida de manera espontánea por los jóvenes lo que generó un ambiente de convivencia entre ambos municipios.

Hubo apoyo de los jóvenes para los jugadores, cada municipio apoyaba a sus equipos respectivamente.

En la sesión siguiente se realizó la evaluación de la jornada deportiva con la finalidad de hacer mejoras en actividades posteriores. Los participantes manifestaron:

Lo que más les gustó:

Convivencia con los jóvenes del otro municipio.

La entrega de los premios.

La animación de los locutores.

La venta de sus propios productos.

El apoyo entre compañeros.

También dieron algunas sugerencias:

Establecer las reglas del juego al inicio.

Evitar el cambio de cancha ya que esto provocó deserción de algunos jóvenes.

Prever alimentación y agua en la jornada.



Grupo de jóvenes representantes del Municipio de Conchagua.



Grupo de jóvenes representantes del Municipio de Intipucá.

12.5 EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

La evaluación del programa de formación se hizo en distintos momentos de su desarrollo y para ello se tomó en cuenta la participación de cada uno de los actores utilizando una serie de herramientas:

ACTOR	HERRAMIENTA
LOS JÓVENES	Encuesta en el transcurso del programa (Ver Anexo No.4). Boletas de evaluación (Ver Anexo No. 11a-11b). Encuesta al finalizar el programa (Ver Anexo No.5).
OEI	FODA (Ver Anexo No.6). Sesiones de monitoreo y seguimiento. Informes por módulos. Entrevista.

UES -Vice-Rectoría Académica -Equipo de facilitación	FODA (Ver Anexo No.6). Pin de cada sesión (Ver ejemplo en Anexo No.7) ETPO por módulo (Ver Anexo No.8). Reuniones semanales. Entrevista. Informes por módulos.
ALCALDÍAS	FODA (Ver Anexo No.6). Entrevista.

- **JÓVENES**

La evaluación del programa por parte de los participantes se realizó utilizando una boleta de evaluación la cual permitió tener una percepción de los jóvenes sobre el desarrollo del programa, la utilidad en términos de su formación, su comprensión de las temáticas desarrolladas y el trabajo realizado por los facilitadores/as. (Ver Anexo No. 11a-11b).

Además, se realizaron dos encuestas, la primera durante el desarrollo del programa cuyo número de encuestados fue de 74 en Conchagua y 65 en Intipucá (Ver Anexo No.4) donde se conocieron las expectativas de los jóvenes sobre el programa y la segunda al finalizarlo encuestándose a 71 en Conchagua y 52 en Intipucá (Ver Anexo No.5) con el objetivo de conocer la apreciación que los jóvenes tuvieron del programa y a la vez constatar los resultados de las boletas de cada sesión en donde los jóvenes demostraron su capacidad de evaluación del programa. En términos generales los jóvenes calificaron el trabajo del equipo de

facilitación con una nota promedio de 9.66 en Conchagua y 9.56 en Intipucá; el contenido del programa obtuvo una nota promedio de 9.60 en Conchagua y 9.61 en Intipucá (Ver Anexo No.5, pregunta No.10).

- **OEI**

Para darle seguimiento al programa la OEI realizó tres reuniones con el equipo de facilitación en donde se discutió y analizó el desarrollo del programa resolviéndose inconvenientes que surgieron en el camino. También se realizaron informes de cada uno de los módulos en donde se observaban los resultados que servían para retroalimentar y dejar constancia del proceso vivido, dar seguimiento a los requerimientos del programa, validar el cumplimiento de los objetivos por módulo y al mismo tiempo, para que fueran conocidos por la institución que financió el programa (Gobierno de Aragón).

En la entrevista se pudo comprobar que la funcionalidad del programa superó las expectativas ya que cuantitativamente se esperaba iniciar con 200 jóvenes (100 en cada municipio), terminar al menos con 100 y con relación a los planes de negocio, elaborar 40 planes entre ambos municipios.

Los datos reales del programa mostraron que empezaron 352 jóvenes (233 en Conchagua y 119 en Intipucá), lograron terminar 250 (119 en Conchagua y 131 en Intipucá) y se elaboraron 73 planes de negocios (22 en Conchagua y 51 en Intipucá) entre

ellos individuales y asociativos. Cualitativamente, se observó un crecimiento en los jóvenes, de unos jóvenes tímidos a unos más seguros y desenvueltos, apropiados de sus ideas de negocios, dominando los contenidos poniéndolos en práctica.

- **EQUIPO DE FACILITACIÓN**

El equipo de facilitación evaluó el proceso de formación en cada una de las sesiones, analizando la funcionalidad del programa, verificando el cumplimiento de los objetivos y asimilación de los contenidos impartidos. Para evaluar el papel de los actores involucrados se utilizó el "Pin" (Aspectos positivos, interesante y negativos) que era compartido y analizado en las reuniones semanales (Ver ejemplo en Anexo No.7), dichas reuniones tenían como objetivo planificar la sesión siguiente en base a los resultados de la jornada anterior.

Utilizando la herramienta ETPO se plantearon los éxitos y tropiezos experimentados en los módulos, así como las potencialidades y obstáculos que habrá que trabajar en su oportunidad, esta herramienta formaba parte de los informes que elaboraba la coordinadora técnica de la UES al finalizar cada módulo (Ver Anexo No.8).

Por medio de la entrevista los facilitadores constataron que el programa dio excelentes resultados basándose en la cantidad de jóvenes que finalizaron el programa y el número de planes de negocios generados.

- **ALCALDÍAS**

Según la entrevista ambos Alcaldes mencionaron que las expectativas del programa fueron cubiertas ya que cuentan con jóvenes capacitados, han ampliado sus conocimientos, han adquirido compromisos para tomar decisiones propias y han desarrollado habilidades reflejadas en las ideas de negocios que contribuirán a desarrollar la comunidad. Además, por medio del análisis FODA realizado por los alcaldes, se conoció la posición actual de las alcaldías en cuanto a la realización de este tipo de programas, en donde ambos municipios consideran como una de sus principales fortalezas el gran potencial de población joven; como oportunidad mencionaron que este programa contribuye a alcanzar un mayor desarrollo en el municipio. Por otro lado la falta de presupuesto por parte de las alcaldías para cubrir con las obligaciones que habían sido asignadas en el programa fue una de las debilidades que presentaron.

Entre las amenazas manifestaron el temor de que la institución que financia el programa no lograra terminar el mismo. (Ver Anexo No.6).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<p>➤ De los objetivos del programa y resultados esperados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los objetivos del programa formativo se cumplieron ya que se logró sembrar en cada joven la semilla del espíritu emprendedor y ampliar la visión sobre las oportunidades de desarrollo empresarial que ofrece el Puerto de Cutuco (Ver Anexo No.5 pregunta No. 6), prueba de ello es el total de planes de negocios generados al finalizar el programa: 22 en Conchagua y 51 en Intipucá. - A lo largo del programa se observó un crecimiento en los jóvenes, un alto grado de participación y un gran potencial para desarrollar sus ideas de negocios. Esto se pudo constatar en las actividades desarrolladas en cada sesión, las cuales permitieron observar los avances de los jóvenes para expresar sus ideas, mostrar su creatividad, comunicarse en público, tener autoconfianza y trabajar en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Seguir impartiendo este tipo de programas que orientan a los jóvenes a aprovechar los recursos de su localidad, para que así contribuyan a la generación de empleo y autoempleo, formen su propio negocio, sean independientes y beneficien el desarrollo de la comunidad evitando así la migración.

➤ **De la percepción de los jóvenes**

- En ambos municipios se visualizó el programa como una oportunidad para los jóvenes de formarse y contribuir al desarrollo de la zona. Por el lado de los jóvenes se constató en la encuesta final que el 100% de todos los encuestados tanto en Conchagua como en Intipucá expresaron que el programa de formación les proporcionó los conocimientos y habilidades necesarias para iniciar su propio negocio (Ver Anexo No.5 pregunta No.4).
- El beneficio que los jóvenes percibieron en el programa y su interés por la generación de autoempleo evolucionó positivamente. En la encuesta inicial cuando se les preguntó la razón que los motivó a participar en el programa únicamente el 8% en Conchagua y el 2% en Intipucá manifestó que era el tener un negocio propio (Ver Anexo No.4 pregunta 3). Este interés aumentó considerablemente en la encuesta final, en la que los jóvenes opinaron que el 92% en Conchagua y el 67% en Intipucá desean establecer su negocio (Ver anexo No.5 pregunta No.5), lo que puede atribuirse a su participación en el programa}.
- Mantener los medios utilizados durante el programa como hojas de trabajo personales que permiten analizar el crecimiento de los jóvenes, de igual manera aplicar instrumentos de sondeo para conocer la opinión y percepción de los participantes al inicio y al final.

<p>➤ Del número de participantes</p> <p>- Tanto el número de jóvenes que ingresó como el número de jóvenes que finalizó el programa superó las expectativas, se esperaba iniciar con 200 (100 en cada municipio) y se contó con 352 (233 en Conchagua y 119 en Intipucá), este dato comprueba que la capacidad de convocatoria fue efectiva así como las estrategias que se utilizaron para mantener a los jóvenes en el programa, en donde se esperaba finalizar con 100 y se concluyó con 250 (119 en Conchagua y 131 en Intipucá).</p>	<p>- Utilizar medios efectivos de convocatoria que permitan difundir la información sobre la implementación de programas formativos en toda la comunidad.</p> <p>- Contar con planes contingenciales de atención al grupo cuando exceda el número de participantes esperados de modo que se optimicen los recursos humanos y materiales previstos y no se tenga que diseñar estrategias de atención al grupo sobre la marcha.</p>
<p>➤ De la logística del programa</p> <p>. A pesar de algunos inconvenientes logísticos que se tuvieron en el desarrollo del programa, se concluye que su implementación funcionó ya que fue posible desarrollar con los jóvenes todas las actividades programadas que aportaron conocimientos y herramientas útiles como alternativa de autoempleo y/o habilitación para el empleo contribuyendo de esta manera al desarrollo económico, social y cultural de la comunidad.</p>	<p>- Garantizar que los locales utilizados para este tipo de programas sean exclusivos para el mismo y no hayan interrupciones, además, sean adecuados en cuanto a espacio, iluminación y comodidad para los participantes. Que cuenten con el equipo materiales de apoyo necesarios para lograr la comprensión de los contenidos y alcanzar los resultados esperados. La opinión de los jóvenes al respecto se manifiesta en la encuesta final, donde se observa que el 32% en Conchagua y el 47% en Intipucá manifestaron que el local es uno de los aspectos que pudieran mejorarse (Ver Anexo No.5 pregunta No.3).</p> <p>- Poner mayor atención en la calidad y cantidad de alimentos durante las jornadas de formación, debido a que ésta incide directamente en el desempeño de los jóvenes en el desarrollo del programa.</p>

<p>➤ De la metodología utilizada</p> <p>- La metodología utilizada en el programa formativo se validó ya que en el transcurso del programa se utilizó el aprendizaje cíclico, es decir, todas las sesiones llevaban una secuencia ordenada y los temas eran abordados mediante experiencias reales y situaciones simuladas que permitieron la construcción del conocimiento y el aprendizaje grupal. Fue funcional en todos sus aspectos y estuvo acorde a la naturaleza del grupo. Además, por medio de la encuesta final se obtuvo la percepción de los jóvenes sobre la metodología aplicada, entre 16 aspectos diferentes que evaluaban lo que más les gustó del programa un 10% en Conchagua y 28% en Intipucá manifestaron que la metodología fue uno de ellos (Ver Anexo No.5 pregunta No.2).</p>	<p>- En cuanto a aspectos didácticos del programa, se sugiere que el equipo de facilitación incremente el uso de ejemplos prácticos para la explicación de los contenidos del programa; por ejemplo, a través de personas que ya cuentan con su propio negocio en la comunidad y sirvan como modelo a seguir.</p>
<p>➤ Del contenido del programa y duración de las sesiones</p> <p>- El programa se realizó de acuerdo a lo planeado en cuanto a estructura y contenido, los cuales fueron los más adecuados para el objetivo que se pretendía, con esto se considera que los jóvenes quedan capacitados para poder concretizar su proyecto de empresa. En cuanto a la duración de las jornadas estas fueron reducidas de 8 a 6 horas, con el objetivo de que los jóvenes participaran en actividades de su comunidad.</p>	<p>- Realizar las jornadas del programa de formación en seis horas, se considera que durante este tiempo se puede mantener a los jóvenes motivados, les permite desplazarse a su localidad sin ningún inconveniente y a la vez pueden realizar sus actividades comunales, las cuales sirven para que los mismos jóvenes transmitan el conocimiento adquirido y motiven a otros a la participación de programas similares teniendo un efecto multiplicador.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Incluir desde el diseño del programa actividades extracurriculares que les permita a los jóvenes recrearlos y tengan un intercambio cultural, ya sea por medio del deporte, arte, teatro, danza y/o a través de visitas a otras comunidades o a empresas donde se puedan observar los procesos productivos.
<p>➤ De las expectativas de los jóvenes</p> <ul style="list-style-type: none"> - A pesar que las expectativas de los jóvenes al inicio del programa eran tener formación vocacional, su interés y motivación en desarrollar sus ideas de negocios se incrementaron notablemente en el transcurso del programa viéndolo a futuro como un estilo de vida. Por medio de la encuesta final realizada a los jóvenes se constató la aceptación del programa en donde el 78% en Conchagua y el 86% en Intipucá consideraron como excelente los resultados del programa (Ver Anexo No.5 pregunta No.1). 	<ul style="list-style-type: none"> - Darle continuidad al programa con una segunda fase en donde se brinde asistencia técnica a los jóvenes para que con los planes realizados puedan concretizar su negocio y además se les brinde la formación vocacional necesaria. Los jóvenes manifestaron esta necesidad en la encuesta final, el 100% de encuestados en ambos municipios demandaron cursos vocacionales. Un 30% en Conchagua y un 24% en Intipucá desearían que se impartieran cursos de computación seguidos de cursos de cosmetología, mecánica, sastrería, entre otros (Ver Anexo No.5 pregunta No.8).

<p>➤ De las edades de los participantes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se observó que en ambos municipios el rango de edades que predominó a lo largo del programa fue entre 10 y 15 años. Según los datos de la encuesta final, del sexo femenino el 50% en Conchagua y el 22% en Intipucá se encontraban entre esas edades, del sexo masculino, el 40% en Conchagua y el 67% en Intipucá estuvieron en esa misma categoría (Ver Anexo No.5 datos de clasificación). Esto dificultó en cierta manera el aprovechamiento de la asesoría del programa, éste estaba diseñado para jóvenes mayores de 15 años y al explicar a menores se invertía más tiempo y se restaba oportunidad a aquellos de más edad que realmente tenían una idea más clara de lo que querían lograr con el desarrollo del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer que para la realización de este tipo de programas el rango de edades sea definido para jóvenes mayores de 15 años y que sea respetado en la convocatoria con el objetivo de aprovechar al máximo el programa y contar con personas que tengan un mayor criterio en la toma de decisiones. Por el contrario, si está dentro de los objetivos atender a jóvenes de 10 y 15 años que se establezca desde el inicio para que quienes diseñen el programa puedan definir las estrategias adecuadas de atención al grupo.
<p>➤ Del desempeño de los actores</p> <ul style="list-style-type: none"> - A través de la sistematización del programa formativo se lograron identificar los factores determinantes para el desarrollo del mismo, en donde los actores tuvieron un papel protagónico. Esto se pudo observar en la dedicación, responsabilidad, motivación, confianza y comunicación de cada uno de ellos (OEI - Gobierno de Aragón, alcaldías municipales, grupo de notables de los municipios, contraparte de la OEI en la Alcaldía, jóvenes participantes y UES). 	<ul style="list-style-type: none"> - Involucrar en más actividades dentro del desarrollo del programa a miembros de la OEI, alcaldes, concejales, padres de familia y profesores, con el propósito de ampliar la visión de los jóvenes y dar mayor relevancia a la realización del programa en la comunidad. - Realizar periódicamente evaluaciones sobre el desarrollo del programa por cada uno de los actores para determinar los aciertos y desaciertos y corregirlos durante la ejecución del mismo.

➤ **De la sistematización de la experiencia**

- Por medio de la sistematización del programa de formación se ha dejado memoria de la experiencia vivida, se cuenta con un conjunto de herramientas funcionales para desarrollar este tipo de programas como: las guías didácticas de las jornadas, hojas de trabajo, presentaciones y material de aportes técnicos por cada uno de los módulos, generando de esta manera un precedente en la construcción de modelos de programas de formación emprendedora y de habilitación para el empleo que puede ser adaptado e implementado en otros municipios.

- Que las instituciones involucradas en este programa promuevan la cultura de sistematización para dejar memoria de procesos realizados, recuperar la experiencia vivida, analizar aciertos y desaciertos para que pueda servir de precedente en la implementación de programas posteriores.

GLOSARIO

CAE: Ciclo de Aprendizaje por Experiencia. Aprendizaje cíclico en el cual se aprende de una experiencia ya vivida y consta de cinco pasos: 1. Experiencia, 2. Descripción de la experiencia, 3. Interpretación de la experiencia, 4. Generalización de la experiencia, 5. Preparación para una nueva experiencia.

CAV: Ciclo de Aprendizaje Vivencial. Aprendizaje cíclico aplicado al proceso de enseñanza aprendizaje, el cual es la presentación en etapas del comportamiento natural de las personas y permite analizar las experiencias y adaptarlas para que sean utilizadas en el futuro. Consta de cinco pasos: 1. Vivenciar, 2. Compartir, 3. Procesar, 4. Generalizar, 5. Aplicar.

CEFE: Competencia como base de la Economía a través de la Formación de Empresas. Es un conjunto integral de instrumentos de capacitación que utiliza un sistema orientado a la acción y métodos de aprendizaje experimentales con el objetivo de desarrollar y mejorar la administración de empresas y las competencias personales.

CEP'S: Características Emprendedoras Personales. Características que posee una persona para emprender.

CONAMYPE: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

DESARROLLO EMPRENDEDOR: Se entiende como un revitalizador económico cuya fuente de riqueza está en el nivel de inteligencia creativa, en la capacidad emprendedora y en cultivar el espíritu emprendedor.

DIGESTIC: Dirección General de Estadísticas y Censos.

EJERCICIOS VIVENCIALES: Ejercicios que se desarrollan con el objetivo que los participantes pongan en práctica lo aprendido en las sesiones y descubran sus habilidades y aspectos a mejorar.

EMPRENDEDOR: Es aquella persona capaz de tomar una idea innovadora y transformarla en una realidad provechosa.

EMPRENDEDURISMO: Es el proceso de crear algo nuevo donde se valora la dedicación, tiempo y esfuerzo necesario, asumiendo riesgos financieros, físicos y sociales; para que al final se obtengan resultados gratificantes acompañados de satisfacción personal, monetaria e independencia.

ESPIRITU EMPRENDEDOR: Es el motor para una cultura empresarial más dinámica. Engloba un conjunto de cualidades y habilidades que permite desarrollar la iniciativa personal, la confianza en uno mismo, la creatividad, el dinamismo y el sentido crítico.

ETPO: Éxitos, Tropiezos, Potencialidades y Obstáculos. Instrumento de auto evaluación y medición cualitativa de procesos que permite delinear un mapa de experiencias y esperanzas.

FORTALECE: Programa de Fomento de la Economía y del Empleo, concertado entre el Gobierno de El Salvador y el Gobierno de la República de Alemania para contribuir a la generación de empleo sostenible.

FUNDAPYME: Fundación Empresarial para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa.

GOVAPE: Grupo meta, Objetivos de aprendizaje, Variables claves, Actividades para el grupo meta, Programa de facilitación y Evaluación. Herramienta mnemotécnica que sirve para facilitar la planificación de eventos de capacitación CEFE.

HILO CONDUCTOR: Nexo entre el contenido de la sesión anterior y la sesión a realizar.

MICROEMPRESA: Es toda unidad económica que tiene hasta diez ocupados y ventas anuales hasta el equivalente a 476.2 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario.

MOTIVACIÓN: Es el impulso de satisfacer un deseo en donde la satisfacción se experimenta cuando se ha logrado el resultado deseado.

OEI: Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

PEQUEÑA EMPRESA: Es toda unidad económica que tiene hasta cincuenta ocupados y ventas anuales hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos. Se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario.

PIN: Herramienta de pensamiento paralela utilizada para plantear aspectos positivos, interesantes y negativos sobre determinada situación o experiencia vivida.

PLAN DE NEGOCIO: Paso formal de planeación para empezar un negocio nuevo y describe todos los elementos involucrados en iniciarlo.

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PROGRAMA DE FORMACIÓN: Conjunto de actividades y talleres en donde se aplican los tres medios básicos del aprendizaje: motriz, cognoscitivo y afectivo. Esto permite que los participantes desarrollen habilidades y destrezas que fortalezcan su potencial emprendedor, generando un cambio de actitud y contribuyan al desarrollo económico de su localidad.

SISTEMATIZACIÓN: Es una interpretación crítica de una o varias experiencias, que a partir de su ordenamiento y reconstrucción, descubre o explicita la lógica del proceso vivido, los factores que han intervenido en dicho proceso, como se han relacionado entre sí y por qué lo han hecho de ese modo”.

TEST DE CEP'S: Cuestionario estándar de auto evaluación de las características emprendedoras personales.

UNESCO: Organización de la Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura.

VITALIZADORES: Ejercicios utilizados para energizar y captar la atención de los participantes con el objetivo de prepararlos para el trabajo de la jornada.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- Bouchier, J. (2000). Entre integración y competitividad. Una perspectiva de la oferta en el mercado de servicios técnicos a la micro y pequeña empresa en El Salvador, Proyecto EMPRENDE (CONAMYPE GTZ), 1ª edición.
- Herbert, Robert F. y Link, Albert H. (1982) The Entrepreneur -Mainstream Views and Radical Critiques (New York : Praeger Publishers.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., Y Baptista, P. (1998). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill, 2ª edición.
- Hisrich, Robert D., Peters, Michael P., (2002) Entrepreneurship, EEUU, 5a edición.
- Jara, Oscar. (1994) Para sistematizar experiencias: una propuesta teórica y práctica. Costa Rica: Centro de Estudios y Publicaciones ALFORJA, 1ª edición.
- Soriano, R. (1989). Proceso de investigación científica. México: Editorial Trillas.
- Emprende. (2000). Manual de facilitación básica para procesos de enseñanza aprendizaje. El Salvador: Imprenta Criterio.

PUBLICACIONES:

- Mora, O., Chojolán, M., Cartilla de apoyo al manejo del Ciclo de Aprendizaje Vivencial (CAV). Guatemala. CEFacilita.
- Proyecto EMPRENDE. Herramienta CEFE GOVAP del programa CEFE de competencias profesionales para consultorías.
- Documento CEFE. Características emprendedoras personales (CEP'S). Entrenamiento básico en facilitación CEFE. UES Y PROYECTO EMPRENDE.

INVESTIGACIONES:

- Asociación Centro de Capacitación y Promoción de la Democracia (CECADE). (2004) Identificación y priorización de oportunidades de emprendedurismo y habilitación para el empleo de jóvenes en la mancomunidad del Golfo de Fonseca Deartamento de la Unión, Municipios de Conchagua e Intipucá. El Salvador.

REVISTAS:

- www.justoahora.com/nws/high.htm. Carta con contenido highlight desde volumen #01 publicado en Enero 2001 hasta volumen #31 publicado Agosto 2004. Enfoques del emprendedurismo.

- Martinic, Sergio (1987). La sistematización. Boletín "Chamiza" #16. Ecuador. Revista dimensión educativa, aportes #32.

SITIOS DE INTERNET:

- www.fisd1.gob.sv. (Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local). Información sobre el Municipio de Intipucá y Conchagua.
- www.conamype.gob.sv Definición, orígenes, actores, definición de MYPE, clasificación y características del sector.
- www.itlo.edu.mx/publica/tutoriales/psicorg/4uparte2.htm. Teorías de la motivación por Rafael Muñoz González.
- www.esem.edu.sv (Escuela Superior de Economía y Negocios). Centro de desarrollo del espíritu emprendedor.
- www.fondominkachorlavi.org Dilemas y desafíos de la sistematización de experiencias por Oscar Jara.
- www.fortalece.org.sv. Orígenes del Proyecto Emprende CONAMYPE/GTZ.
- www.gtz.cl. **Metodología** CEFE (Competencia como base de la economía para la formación empresarios y empresas).

- www.campus-oei.org/equidad/liceo.pdf. Sistematización de prácticas. Metodología de un proceso de sistematización por Mario Peresson y Luz Elena Jiménez.

ANEXOS

ANEXO No. 1

Convocatoria al programa de formación.

ANEXOS No. 2a - 2b

Cuestionarios dirigidos a jóvenes participantes.

ANEXO No. 3a - 3f

Cédulas de entrevistas.

ANEXO No. 4

Resultados de la primera encuesta dirigida a jóvenes Participantes.

ANEXO No. 5

Resultados de la encuesta final dirigida a jóvenes participantes.

ANEXO No. 6

FODA de Instituciones participantes.

ANEXO No. 7

Ejemplo de PIN de sesión.

ANEXO No. 8

ETPOS módulos I, II y III.

ANEXO No. 9

Test de CEP's

ANEXO No. 10

Ejemplo de guía didáctica de las sesiones.

ANEXO No. 11a - 11b

Ejemplos de boletas de evaluación.

ANEXO No. 12

Ejemplo de plan de negocios.

ANEXO 1: CONVOCATORIA AL PROGRAMA DE FORMACION



Las Municipalidades de Conchagua e Intipucá y la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) para la Educación, la Ciencia y la Cultura tiene el Honor de Invitar a:

*MILTON JOSUE SALGUERO ALVARADO
JEFE DE LA PNC. LA UNION*

Al acto de Inauguración del "PROGRAMA DE FORMACION PARA EMPRENDEDORES/AS Y DE HABILITACION PARA EL EMPLEO DE JOVENES EN LA MICRO-REGION DEL GOLFO DE FONSECA, DEPARTAMENTO DE LA UNION", Lugar del acto Centro Turístico, a partir de las 9:00 a.m. el día Viernes 18 de junio del presente año.

De antemano le agradecemos su presencia ya que contribuirá a dar mayor realce a este evento.

Atentamente,

*ING. EFRAIN PONCE ZELAYANDIA
ALCALDE MUNICIPAL*

*GLENDIA MEIBY PONCE
COORDINADORA LOCAL*



**GOBIERNO
DE ARAGON**



Organización
de Estados
Iberoamericanos

Para la Educación,
la Ciencia
y la Cultura

Conchagua, 10 de Junio del 2004

Sr. (a) _____

Presente:

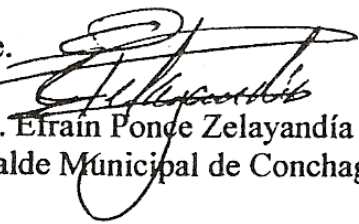
Reciba un cordial saludo deseándole los mejores éxitos en el desempeño de sus labores diarias.


Por este medio se le esta haciendo una invitación para el día Sábado 12 del presente mes en el local del Centro turístico de esta ciudad, ya que se estará impartiendo el primer taller de Sensibilización del PROGRAMA DE INSERCIÓN PRODUCTIVA DE JOVENES EXCLUIDOS DEL SISTEMA EDUCATIVO FORMAL EN LA MICROREGION SUR DEL GOLFO DE FONSECA, DEPARTAMENTO DE LA UNION; el cual esta dirigido a los jóvenes, padres de familia y notables de esta ciudad; dicho programa esta siendo coordinado por la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI), Gobierno de Aragón en España y la Alcaldía Municipal de Conchagua.

Hora de inicio del taller: De 8:00 a.m. en adelante.

De antemano le agradecemos su presencia en dicha jornada.

Atte.


Ing. Eirain Ponce Zelayandía
Alcalde Municipal de Conchagua


Glenda Meiby Ponce
Coordinadora Local de la OEI



ANEXO No.2a

CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES EMPRENDEDORES (DURANTE EL PROGRAMA)

Objetivo: Conocer la opinión inicial que tienen los jóvenes participantes sobre el programa de formación para definir su desenvolvimiento en el desarrollo de las actividades de dicho programa.

Indicaciones: Marque con una "X" la respuesta que tu consideres apropiada o completa la información que se te solicite.

Sexo: Femenino _____ Masculino _____

Edad: _____

Municipio al que pertenece: _____

Nivel de estudios:

De 1° a 3° grado _____ De 4°a 6° grado _____
De 7° a 9° grado _____ Bachillerato _____
Universitario _____ Técnico superior _____
Cursos técnicos (Insaforp) _____ ¿Cuál? _____

¿Qué actividad realizas actualmente?

Estudias _____ Trabajas _____
Ambas cosas _____

Si trabajas, ¿en qué trabajas? _____

1) ¿Cómo te diste cuenta de la realización de este Programa?

Convocatoria _____ Por amigos _____
Por Radio _____ Carteles _____
Otros _____ ¿Cuál? _____

2) ¿Cuál fue la razón principal que te motivó a participar en el programa?

Iniciativa propia _____ Curiosidad _____
Oportunidad de trabajo _____ Negocio Propio _____
Deseo de superación _____ Por tus amigos _____
Tus padres te enviaron _____ Otros _____
¿Cuál? _____

3) Señala las tres principales razones por las que estas participando en el programa

Prepararme para un ambiente competitivo en los negocios _____
Aprender a administrar un negocio _____
Tener oportunidad para un trabajo _____
Formarme como joven emprendedor _____

Desarrollar una idea de negocios _____

4) Para ti, ¿En qué consiste el programa de emprendedores?

5) ¿El programa de emprendedores te ha permitido formular tu idea de negocio?

Sí: _____ No: _____

Si tu respuesta es sí ¿Cuál es tu idea de negocio?

6) ¿Consideras que el entorno y localidad de tu Municipio te favorecen en la realización de tu idea de negocio?

Si: _____ ¿Por qué? _____

No: _____ ¿Por qué? _____

7) ¿Cómo ha sido el desempeño del equipo de facilitación en los módulos impartidos?

Excelente _____ Muy bueno _____ Bueno _____
Regular _____ Deficiente _____

8) ¿Consideras que el apoyo de la Alcaldía Municipal ha beneficiado en el desarrollo del programa?

Mucho _____ Poco _____ Regular _____

9) ¿Crees que las actividades individuales te han ayudado a descubrir tus habilidades?

Mucho _____ Bastante _____ Poco _____
Nada _____

10) ¿Cómo consideras el desarrollo de las actividades grupales por medio de las hojas de trabajo?

Dinámicas _____ Muy largas _____ Aburridas _____
Interesantes _____ No se comprenden _____



ANEXO No.2b
CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES EMPRENDEDORES
(FINAL)

Objetivo: Conocer las opiniones que tienen los jóvenes al finalizar el programa de formación para determinar el cumplimiento de los objetivos establecidos en dicho programa.

Indicaciones: Marque con una "X" la respuesta que tu consideres apropiada o completa la información que se te solicite.

Sexo: Femenino _____ Masculino _____

Edad: _____

Municipio al que pertenece: _____

Nivel de estudios:

De 1° a 3° grado _____	De 4°a 6° grado _____
De 7° a 9° grado _____	Bachillerato _____
Universitario _____	Técnico superior _____
Cursos técnicos (Insaforp) _____	¿Cuál? _____

1) ¿Para ti, los resultados del programa han sido?

Excelentes _____	Buenos _____
Muy buenos _____	Regulares _____
Malos _____	

2) ¿Cuáles fueron las cosas que más te gustaron del programa?

3) ¿Qué cosas consideras que pudieran mejorarse?

Local _____	Facilitadores _____
Hojas de trabajo _____	Alimentación _____
Dinámicas _____	Horario de jornada _____
Apoyo OEI _____	Apoyo Municipalidad _____
Otros _____	

¿Cuál? _____

4) ¿Consideras que el programa de emprendedores te proporcionó los conocimientos y habilidades necesarias para formar tu propio negocio?

Sí _____ No _____



ANEXO No.3a

CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS (OEI)

Objetivo: Conocer el rol de la OEI como organizadores del programa de formación de jóvenes emprendedores de los municipios de Intipucá y Conchagua.

Dirigido a: Licda. Elsy de Escolar
Directora Regional de la OEI para Centroamérica
Licda. Ximena Valle
Coordinación Técnica OEI

- 1) ¿Cómo surge el proyecto para el desarrollo del programa de formación?
- 2) ¿Cómo se toma la decisión de implementar el programa en el Golfo de Fonseca? ¿Por qué Intipucá y Conchagua?
- 3) ¿Cómo se gestionaron los recursos financieros para el desarrollo del proyecto?
- 4) ¿Cuáles son los grandes objetivos de la OEI como institución, al desarrollar este tipo de programas?
- 5) ¿Cómo se organizó la OEI internamente para llevar a cabo el programa?
- 6) ¿Cuáles fueron los inconvenientes más significativos si los hubiere, que tuvieron que enfrentar para la realización del programa?
- 7) ¿Cómo se seleccionó la institución facilitadora del programa?
- 8) ¿Qué ha significado para la OEI contar con el soporte técnico de la UES en el desarrollo del programa?
- 9) ¿Cómo considera el desempeño del equipo de facilitación en los módulos impartidos?
- 10) Desde su punto de vista, ¿Cómo ha sido la aceptación del equipo de facilitación por parte de los jóvenes participantes?
- 11) ¿Cuál fue el proceso de negociación con las alcaldías de los municipios de Intipucá y Conchagua?
- 12) ¿Considera que el apoyo de la Alcaldía Municipal ha beneficiado el desarrollo del programa?

- 13) ¿Cómo ha sido el desempeño de la contraparte de la Alcaldía en los municipios de Intipucá y Conchagua?
- 14) ¿Cómo calificaría usted los resultados logrados con el programa de formación?
- 15) ¿Cuáles son los aspectos que considera pudieran mejorarse para desarrollar programas posteriores?
- 16) ¿Después que finalice el programa de formación, ¿Qué papel realizará la OEI en los municipios de Intipucá y Conchagua?
- 17) ¿Qué proyecciones tiene la OEI para la implementación de este tipo de programa en otros municipios del país?



ANEXO No.3b
CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA VICE- RECTORÍA
DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR (UES)

Objetivo: Conocer el papel que realiza la UES como aporte técnico del Programa de formación de jóvenes emprendedores en los Municipios de Intipucá y Conchagua.

Dirigido a: Ing. Machuca
Vice-Rector de la Universidad de El Salvador

- 1) ¿Cuál es la relación que existe entre la Universidad de El Salvador y la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI)?
- 2) ¿Cómo se realizó el proceso de licitación para ganar el proyecto?
- 3) ¿Cuáles son los objetivos de la UES para participar en la realización del programa?
- 4) ¿Cuál es el papel que desempeña la Universidad de El Salvador en el programa de formación?
- 5) ¿Cómo se seleccionó el grupo de facilitadores del programa?
- 6) ¿Cuáles son los recursos que ha aportado la Universidad para la realización del programa de formación?
- 7) ¿Cuáles fueron los inconvenientes más significativos si los hubiere, que tuvieron que enfrentar para la realización del programa?
- 8) Desde el punto de vista institucional ¿En qué porcentaje se han cumplido los objetivos de participar como UES en el programa de formación?
- 9) ¿Cuáles son los aspectos que considera pudieran mejorarse para desarrollar programas posteriores?
- 10) Después que finalice el programa de formación, ¿Qué otros proyectos en coordinación con la OEI realizará la Universidad de El Salvador para fomentar el desarrollo local en las comunidades?
- 11) ¿Cuáles son las proyecciones de la UES para apoyar el desarrollo emprendedor en el país?



ANEXO No.3c
CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA ALCALDÍA MUNICIPAL

Objetivo: Conocer el papel que realiza la Alcaldía en el desarrollo del Programa de Formación de jóvenes emprendedores impartido en los Municipios de Intipucá y Conchagua.

Dirigido a: Sr. Alcalde Municipal de Intipucá.
Sr. Alcalde Municipal de Conchagua.

- 1) ¿Cómo se realizó la propuesta del programa de formación de emprendedores en el Municipio? ¿Qué pasos se siguieron hasta lograr implementar el programa?
- 2) ¿Qué papel realizó la Alcaldía en la convocatoria para lograr la participación de los jóvenes al programa? ¿Qué esfuerzos hicieron para cada módulo?
- 3) ¿Cuáles fueron sus expectativas iniciales sobre el programa de formación?
- 4) ¿Cuáles son los objetivos de la Alcaldía para implementar programas de esta naturaleza?
- 5) ¿Cómo considera el papel de la Universidad de El Salvador en la realización del programa y su presencia en la zona?
- 6) ¿Cómo considera el desempeño del equipo de facilitación en los módulos impartidos?
- 7) ¿Cuáles son los recursos que aporta la Alcaldía municipal para la realización del programa?
- 8) ¿Cómo ha sido la comunicación entre las instituciones participantes con la Alcaldía Municipal?
- 9) ¿Cuál ha sido desde su punto de vista el impacto que ha generado el programa de formación? a) En los jóvenes.
b) En el municipio.
- 10) ¿Cuáles han sido los logros más representativos del desarrollo del programa de formación?
- 11) ¿Cuáles son los beneficios que genera a la comunidad el que se impartan programas de formación para jóvenes?
- 12) ¿cuál ha sido la opinión de los padres de familia con respecto a la realización del programa?
- 13) ¿Cómo se aprovecharía el programa de formación? a) con la apertura del Puerto de Cutuco b) Para el desarrollo del municipio.

14)¿Cuáles son los aspectos que considera pudieran mejorarse para desarrollar programas posteriores?

15)Después de haber finalizado el programa de formación, ¿Qué papel realizará la Alcaldía para promover las ideas de negocios de los jóvenes emprendedores en el Municipio de Intipucá?

16)¿Qué tipo de acciones realizará la Alcaldía para lograr el desarrollo de una 2^a fase del programa?



ANEXO No.3d

**CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA
CONTRAPARTE DE LA OEI EN LA ALCALDÍA MUNICIPAL**

Objetivo: Conocer el papel que realiza la contraparte de la OEI en la Alcaldía en el desarrollo del Programa de Formación de jóvenes emprendedores impartido en el Municipio.

Dirigido a: Vilma Mejía (Contraparte OEI en Intipucá).
Glenda Ponce (Contraparte OEI en Conchagua).

- 1) ¿Cómo se realizó la convocatoria para lograr la participación de los jóvenes en el programa de formación de emprendedores?
- 2) ¿Cuáles son las funciones que realizó en el desarrollo del programa?
- 3) ¿Cuáles fueron sus expectativas iniciales sobre el programa de formación?
- 4) ¿El desarrollo del programa llenó sus expectativas?
- 5) ¿Cómo considera el papel de la OEI en la realización del programa de formación?
- 6) ¿Cómo considera el desempeño del equipo de facilitación en los módulos impartidos?
- 7) ¿Cómo se ha percibido la aceptación del equipo de facilitación por parte de los jóvenes participantes?
- 8) ¿Cuáles han sido los principales inconvenientes que se han presentado y cómo se han solucionado?
- 9) ¿Cuál ha sido el impacto que ha generado el programa de formación en el municipio?
- 10) ¿Qué estrategias se han realizado para mantener al número de jóvenes participantes en el programa?
- 11) ¿Cuáles son los aspectos que considera pudieran mejorarse para desarrollar programas posteriores?
- 12) ¿Participar en el programa de formación ha dejado algún aprendizaje o experiencias en su persona?

13) ¿Cómo considera su participación / involucramiento en el desarrollo del programa?

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

Argumente su respuesta. ¿Por qué?

14) ¿Cómo percibe la comunidad, la presencia de la Universidad de El Salvador en la zona?



ANEXO No.3e
CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL EQUIPO DE
FACILITACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Objetivo: Conocer el papel que realizan los facilitadores del programa de facilitación como apoyo técnico en el desarrollo del Programa de Formación de jóvenes emprendedores impartido en los Municipio de Intipucá y Conchagua.

Dirigido a: Los facilitadores/as del programa:

- Licda. Deysi Renderos de Molina (Coordinadora)
- Licda. Mélida Hernández de Barrera (Facilitadora)
- Ing. Ricardo Siliézar Salinas (Facilitador)
- Licda. Teresa Bautista (Co-facilitadora)
- Licda. Isabel Yanez (Co-facilitadora)

- 1) ¿Cómo se realizó la propuesta para impartir el Programa de formación de emprendedores? ¿Qué lo motivó a participar en el programa de formación?
- 2) ¿Cuál ha sido la preparación que la Universidad les ha proporcionado para poder impartir este tipo de programas?
- 3) ¿Cuáles son las metas que se tienen que lograr al impartir el programa de formación?
- 4) ¿Cuáles son las funciones que se le asignaron como facilitador del programa?
- 5) ¿Cómo considera el papel de la OEI como organizadores del Programa de Formación?
- 6) ¿Cómo se ha organizado el equipo de facilitación para la planificación y desarrollo de los módulos impartidos?
- 7) ¿Considera que el apoyo de la Alcaldía Municipal ha beneficiado al desarrollo del programa?
- 8) ¿Cuáles han sido los principales inconvenientes que se han presentado y cómo se han solucionado?
- 9) ¿Qué estrategias se han realizado para mantener al número de jóvenes participantes en el programa?
- 10) Según su apreciación ¿Cuál ha sido la aceptación del programa de formación por parte de los jóvenes?

- 11) ¿En qué porcentaje se han cumplido los objetivos del programa?
- 12) ¿Cuáles son los aspectos que considera pudieran mejorarse para desarrollar programas posteriores?
- 13) Después de este proyecto, ¿cuál es la meta que tiene la Universidad de El Salvador en la realización de programas de formación?



ANEXO No.3f
CÉDULA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A
LOS NOTABLES DE LA CIUDAD

Objetivo: Conocer la impresión que tienen las personas notables de los Municipios de Intipucá y Conchagua con relación al programa de formación de emprendedores.

Dirigido a: Personas notables de la ciudad (Miembros de la junta directiva, padres de familia, miembros del consejo municipal)

- 1) ¿Cómo se enteró de la realización del programa de formación de emprendedores?
- 2) ¿Han participado sus hijos en el programa?
- 3) ¿De qué manera considera que la realización de este programa beneficia?
 - a) El desarrollo de la comunidad
 - b) A los jóvenes
- 4) ¿Cómo ha contribuido usted con el programa de emprendedores?
¿Se ha sentido integrado al programa? Explique.
- 5) ¿Cómo se ha percibido la aceptación del programa?
 - a) En los jóvenes participantes
 - b) En la comunidad
- 6) ¿Qué otros cursos considera que serían necesarios que se impartieran en la comunidad?
- 7) ¿Estaría dispuesto a apoyar acciones para una segunda fase del programa de emprendedores?
Sí ¿Por qué?
No ¿Por Qué?
- 8) ¿Cómo percibe la comunidad la presencia de la Universidad de El Salvador en la zona?

ANEXO No.4
RESULTADOS DE LA PRIMERA ENCUESTA DIRIGIDA A JÓVENES
DEL MUNICIPIO DE CONCHAGUA E INTIPUCÁ

Objetivo: Conocer la opinión que tienen los jóvenes participantes sobre el programa de formación para definir su desenvolvimiento en el desarrollo de las actividades de dicho programa.

TOTAL DE ENCUESTADOS: 74 JÓVENES EN CONCHAGUA
65 JÓVENES EN INTIPUCÁ

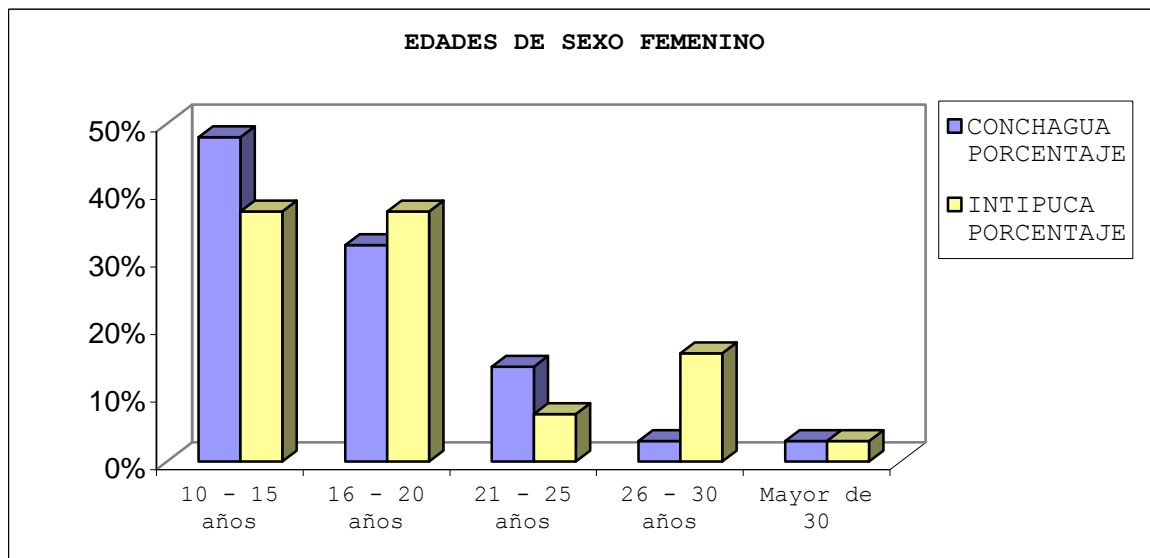
A continuación se muestra el vaciado de la primera encuesta realizada a los jóvenes participantes del programa de formación de emprendedores en los Municipios de Intipucá y Conchagua. Es necesario aclarar que algunas preguntas no fueron contestadas por todos los encuestados por lo que para su análisis se han relativizado los porcentajes.

I. DATOS DE CLASIFICACIÓN

SEXO/EDAD

1. Femenino

MUNICIPIO	EDAD	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	10 - 15 años	14	48 %	11	37 %
	16 - 20 años	9	32 %	11	37 %
	21 - 25 años	4	14 %	2	7 %
	26 - 30 años	1	3 %	5	16 %
	Mayor de 30	1	3 %	1	3 %
	TOTAL	29	100 %	30	100 %

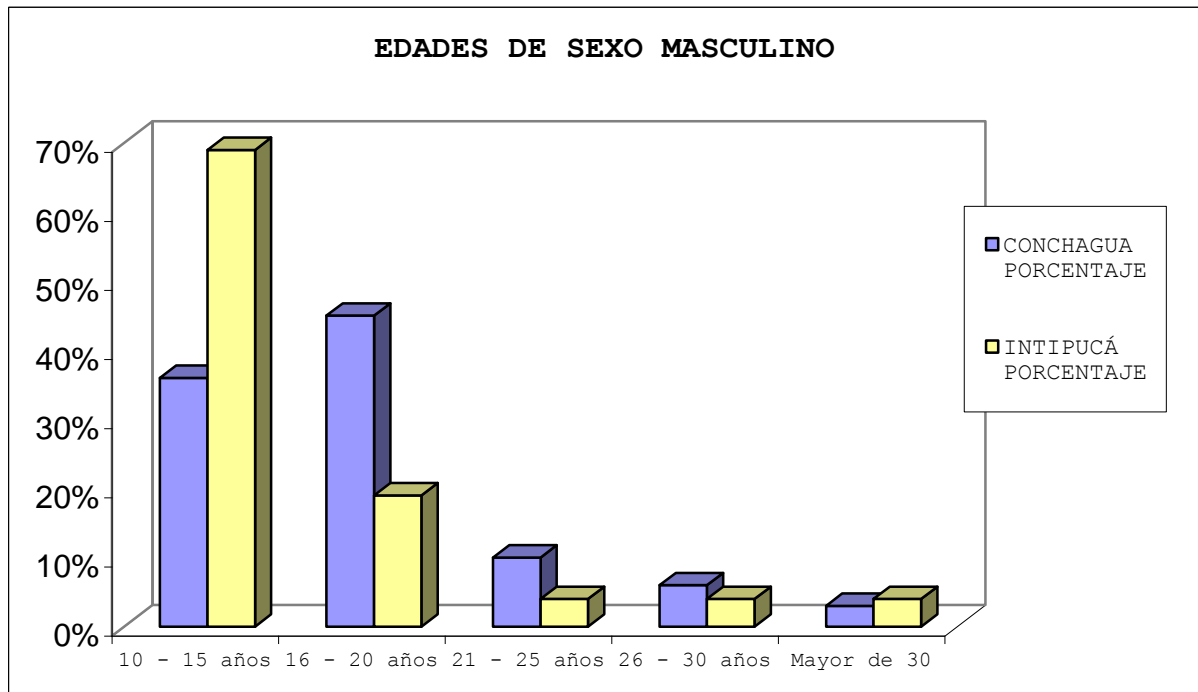


Comentario:

En la gráfica se observa que en el Municipio de Conchagua del sexo femenino un 48% estuvo entre 10 y 15 años, seguido de un 32% entre 16 y 20 años. En el Municipio de Intipucá un 37% estuvo entre los 10 y 15 años y en igual porcentaje entre 16 y 20 años.

2. Masculino

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA
10 - 15 años	11	36 %	18	69 %
16 - 20 años	14	45 %	5	19 %
21 - 25 años	3	10 %	1	4 %
26 - 30 años	2	6 %	1	4 %
Mayor de 30	1	3 %	1	4 %
TOTAL	31	100 %	26	100 %



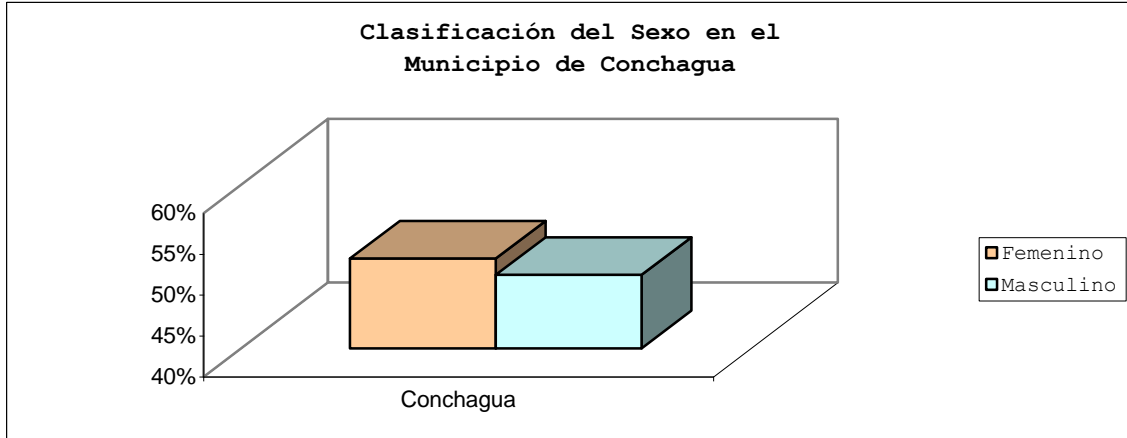
Comentario:

La gráfica muestra que en el Municipio de Conchagua del sexo masculino un 36% estuvo entre 10 y 15 años seguido de un 45% entre los 16 y 20 años. Por otro lado en Intipucá se observó que un 69% de ellos estuvieron entre 10 y 15 años y le sigue un 19% entre los 16 y 20 años.

SEXO/MUNICIPIO

1. Conchagua

SEXO MUNICIPIO	FEMENINO		MASCULINO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Conchagua	38	51 %	36	49 %

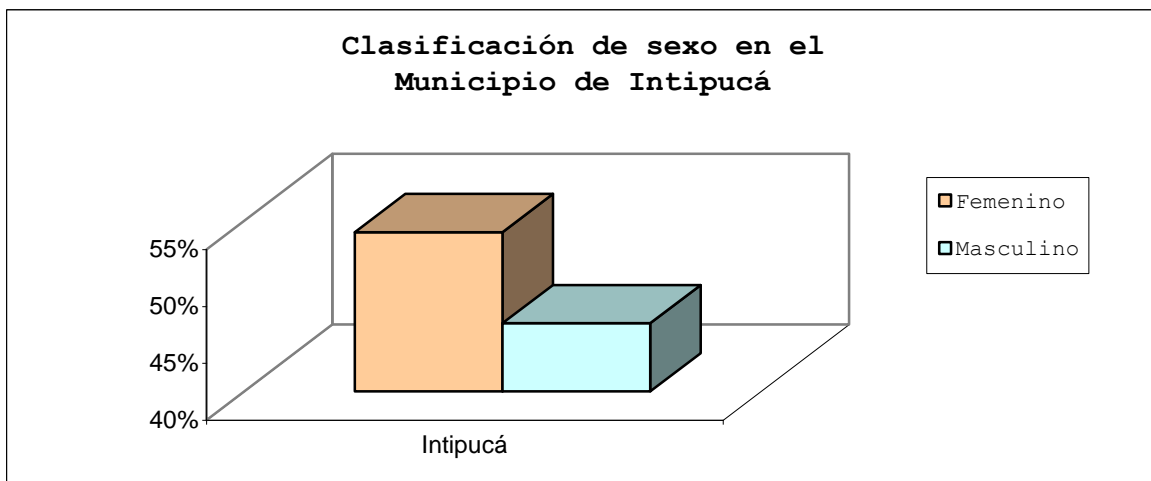


Comentario:

De los jóvenes encuestados en el Municipio de Conchagua el 51% pertenece al sexo femenino y el 49% al sexo masculino.

2. Intipucá

SEXO MUNICIPIO	FEMENINO		MASCULINO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Intipucá	35	54 %	30	46 %

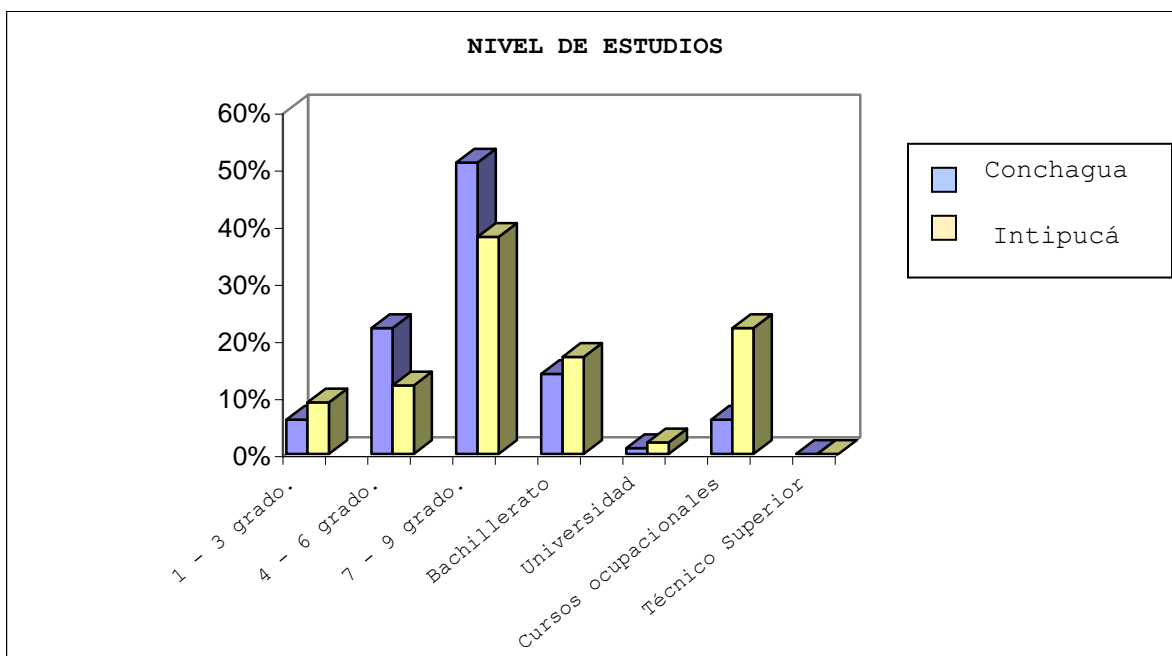


Comentario:

La gráfica muestra que en el Municipio de Intipucá un 54% eran del sexo femenino y el 46% del sexo masculino.

NIVEL DE ESTUDIOS

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
NIVEL DE ESTUDIO	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%
1 - 3 grado.	4	6 %	6	9 %
4 - 6 grado.	16	22 %	8	12 %
7 - 9 grado.	37	51 %	25	38 %
Bachillerato	10	14 %	11	17 %
Universidad	1	1 %	1	2 %
Cursos ocupacionales	4	6 %	14	22 %
Técnico Superior	0	0 %	0	0 %
TOTAL:	72	100 %	65	100 %



Comentario:

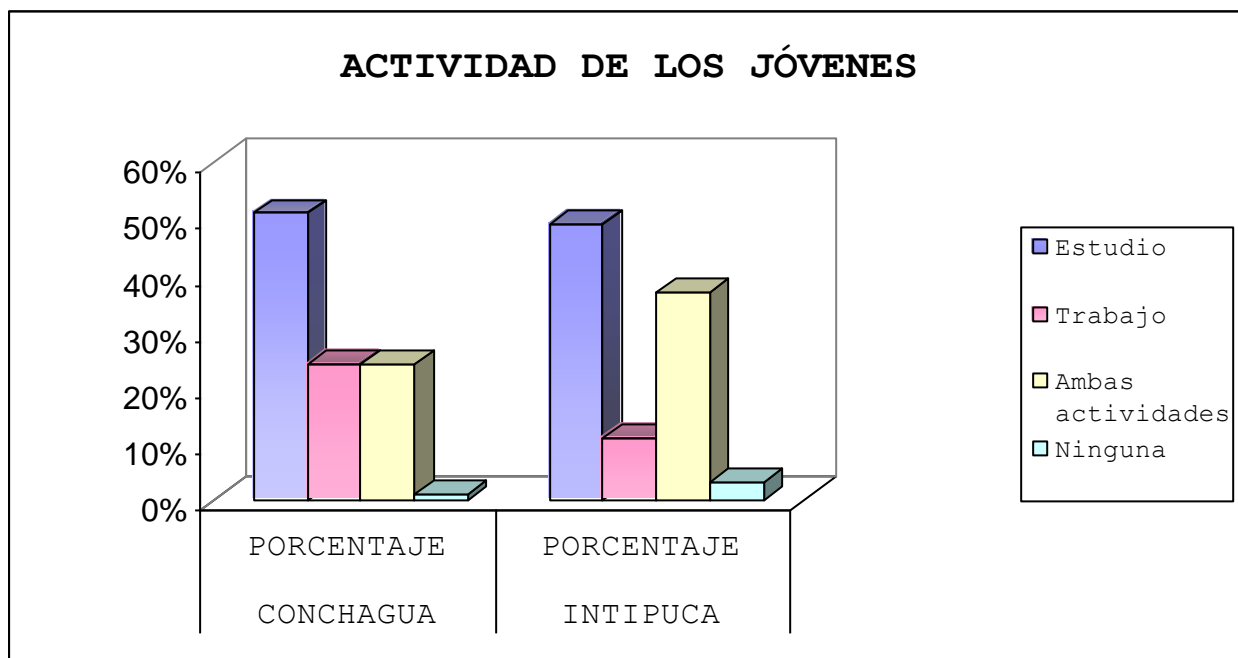
En el Municipio de Conchagua un 51% de jóvenes se ubicaron entre 7° y 9° Grado, seguido del 22% entre 4° y 6° grado; sin embargo de todos los participantes únicamente el 1% estuvo a nivel universitario y un 6% en cursos técnicos. Por otro lado, en el Municipio de Intipucá, un 38% de jóvenes se ubicaron entre 7° y 9° grado, seguido del 22% que han realizado cursos ocupacionales. A nivel universitario se pudo observar que solamente el 2% de ellos se ubicaron en este nivel.

Entre los cursos técnicos recibidos mencionaron: computación, reparación de computadoras, estructuras metálicas, cosmetología, preparación de alimentos y curso de sastre pantalonero.

PREGUNTA 1)

¿QUÉ ACTIVIDAD REALIZAS ACTUALMENTE?

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudio	36	51 %	32	49 %
Trabajo	17	24 %	7	11 %
Ambas actividades	17	24 %	24	37 %
Ninguna	1	1 %	2	3 %
TOTAL	71	100 %	65	100 %



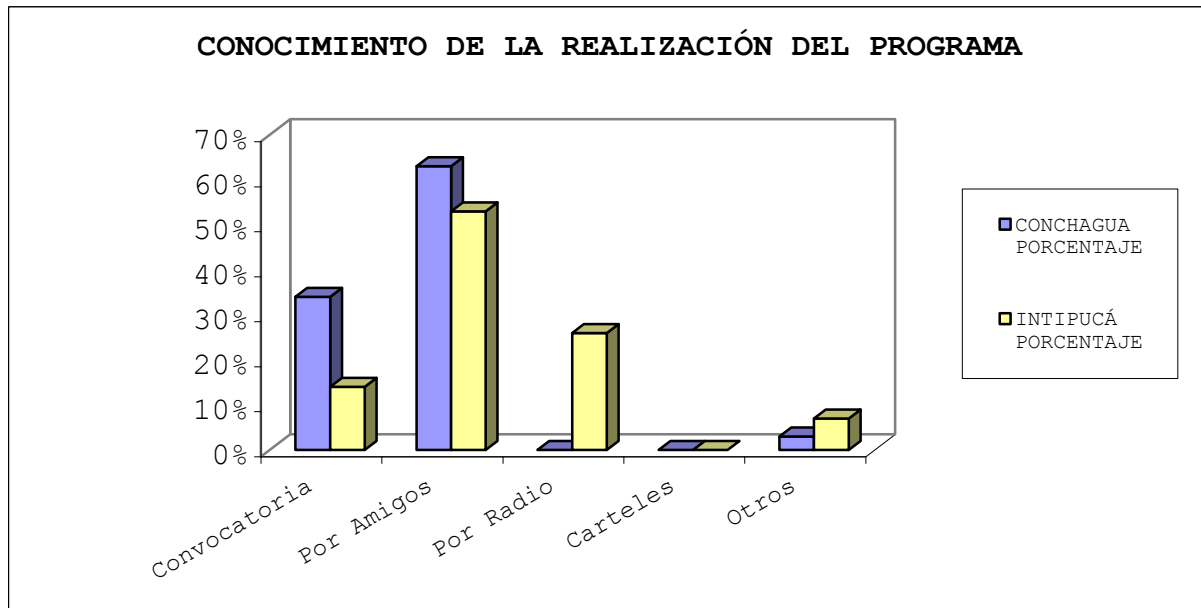
Comentario:

El 51% de los participantes en Conchagua y el 49% en Intipucá estudian, seguido por un 24% y un 37% respectivamente afirmaron que estudian y trabajan. El 24% en Conchagua y 11% en Intipucá trabaja. Entre los tipos de trabajo que se mencionaron en ambos municipios están: agricultura, oficios domésticos, trabajo en la Alcaldía Municipal, albañilería, ordenanza, secretaria, costurería, lavado de carro, ventas de productos, técnico en computación, zapatería y panadería.

PREGUNTA 2)

¿CÓMO TE DISTE CUENTA DE LA REALIZACIÓN DEL PROGRAMA?

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Convocatoria	25	34 %	9	14 %
Por Amigos	47	63 %	35	53 %
Por Radio	0	0 %	17	26 %
Carteles	0	0 %	0	0 %
Otros	2	3 %	5	7 %
TOTAL	74	100 %	65	100 %



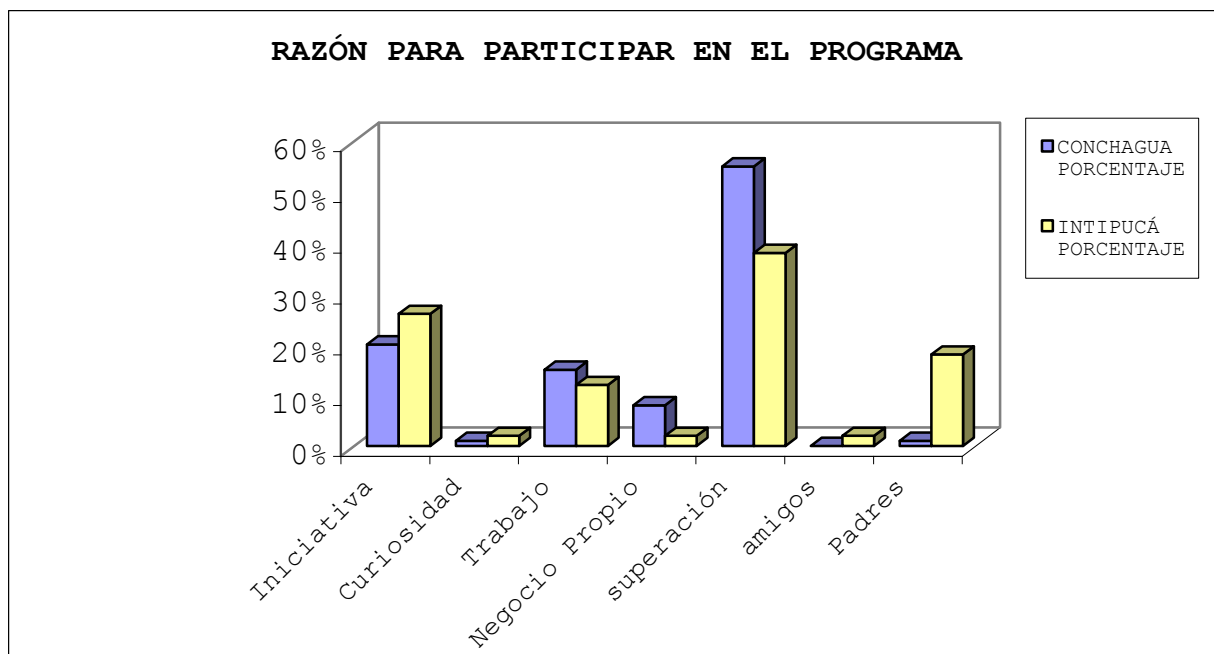
Comentario:

Un 63% de jóvenes en Conchagua y 53% en Intipucá manifestaron que se dieron cuenta de la realización del programa por medio de sus amigos, un 34% en Conchagua y 14% en Intipucá mencionaron que fue por medio de la convocatoria y en el Municipio de Intipucá un 26% indicó que fue por medio de la radio. Entre las otras opciones mencionadas estuvieron: por sus padres y por reunión de jóvenes.

PREGUNTA 3)

¿CUÁL FUE LA RAZÓN PRINCIPAL QUE TE MOTIVÓ A PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?

MUNICIPIO RAZÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUCENCIA	PORCENTAJE
Iniciativa Propia	14	20 %	17	26 %
Curiosidad	1	1 %	1	2 %
Oportunidad de trabajo	11	15 %	8	12 %
Negocio Propio	6	8 %	1	2 %
Deseo de superación	41	55 %	25	38 %
Por tus amigos	0	0 %	1	2 %
Tus padres te enviaron	1	1 %	12	18 %
TOTAL	74	100 %	65	100 %



Comentario:

La gráfica muestra que un 55% de jóvenes en Conchagua y un 38% de Intipucá manifestaron que la razón principal que los motivó a participar en el programa fue por deseo de superación personal, un 20% en Conchagua y 26% en Intipucá dijeron que fue por iniciativa propia y en porcentajes menores un 8% en Conchagua y 2% en Intipucá que manifestaron que era el tener un negocio propio.

PREGUNTA 4)

PARA TI ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROGRAMA DE FORMACIÓN?

NOTA:

Esta pregunta fue abierta por lo que los cuadros muestran las opiniones de los jóvenes con su respectiva frecuencia. También hubo jóvenes que contestaron más de una alternativa por lo que los totales muestran las frecuencias y porcentajes de respuestas de cada opinión.

1. Conchagua

OPINIÓN	FREC.	%
Orientación hacia jóvenes para formar su propio negocio	17	20 %
Ser una persona con deseo de superación	13	15 %
Aprender a ser emprendedor	13	15 %
Preparar a jóvenes para que puedan desempeñar un trabajo	10	12 %
Generar ideas para tener un mejor futuro	10	12 %
Aprender a administrar un negocio	5	6 %
Ser un buen empresario	5	6 %
Programa para fomentar la economía en la Región del golfo de Fonseca	5	6 %
Aprender a satisfacer a los clientes	3	4 %
Ser competitivos	2	2 %
Aprender a ser líderes	1	1 %
Tener ideas sobre el mundo laboral	1	1 %
TOTAL	85	100 %

2. Intipucá

OPINIÓN	FREC.	%
Desarrollar un negocio propio	27	35 %
Ser jóvenes emprendedores	12	15 %
Formar jóvenes para administrar un negocio	10	13 %
Conseguir un trabajo	8	10 %
Poner en claro nuestras ideas de negocio	6	8 %
Oportunidad para desarrollar el estudio y el trabajo	5	6 %
Tener un mejor futuro	4	5 %
Ayudar a los jóvenes a superarse y ser competitivos	4	5 %
Tener un desarrollo económico en la comunidad	2	3 %
TOTAL	78	100 %

Comentario:

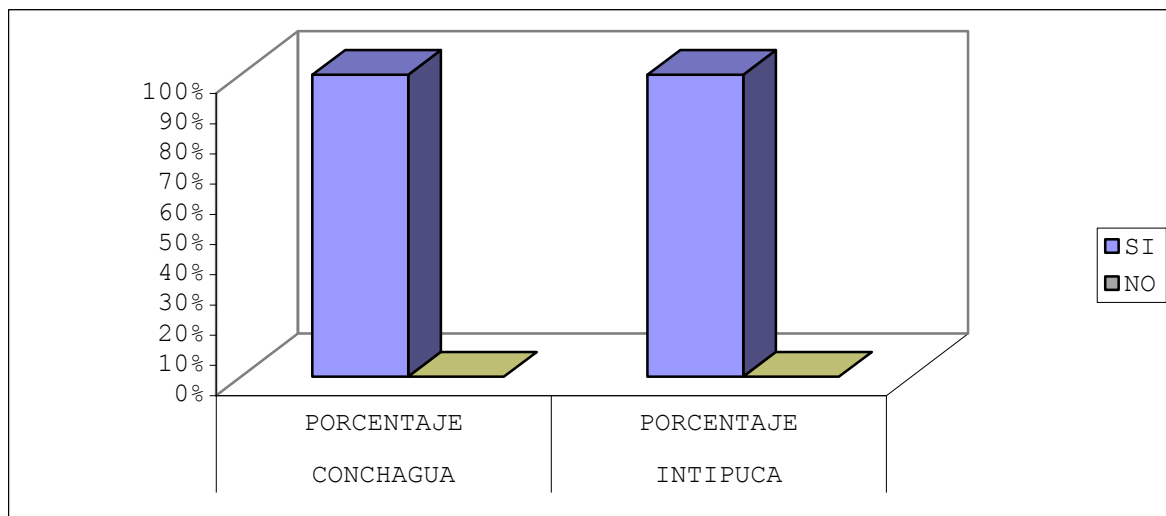
En el Municipio de Conchagua un 20% de las respuestas generadas consideraron el programa como una "orientación hacia los jóvenes a formar su propio negocio"; en Intipucá un 35% opinó que el

programa es para "desarrollar un negocio propio". Con estos datos se puede verificar el cumplimiento de los objetivos del taller de sensibilización.

PREGUNTA 5)

¿EL PROGRAMA DE EMPRENDEDORES TE HA PERMITIDO FORMULAR TU IDEA DE NEGOCIO?

MUNICIPIO OPCIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCA	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	72	100 %	65	100 %
NO	0	0 %	0	0 %
TOTAL	72	100 %	65	100 %



Comentario:

En ambos municipios el 100% de los jóvenes opinaron que el programa de emprendedores les permitió formular su idea de negocio.

También se realizó una pregunta abierta complementaria: **Si tu respuesta es sí ¿Cuál es tu idea de negocio?**

Los siguientes cuadros muestran las opiniones de los jóvenes sobre las ideas de negocios, con sus respectivas frecuencias y porcentajes:

1. Conchagua

NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTE
Restaurante	10	18 %

Ferretería	9	17 %
Mecánica	5	10 %
Calzado	5	10 %
Decoraciones	4	8 %
Sastrería	4	8 %
Cosmetología	3	7 %
Corte y confección	2	4 %
Fábrica de camisa	2	4 %
Sorbetería	2	4 %
Peluquería	1	2 %
Panadería	1	2 %
Taller de enderezado y pintura	1	2 %
Funerario	1	2 %
Librería	1	2 %
TOTAL	51	100 %

2. Intipucá

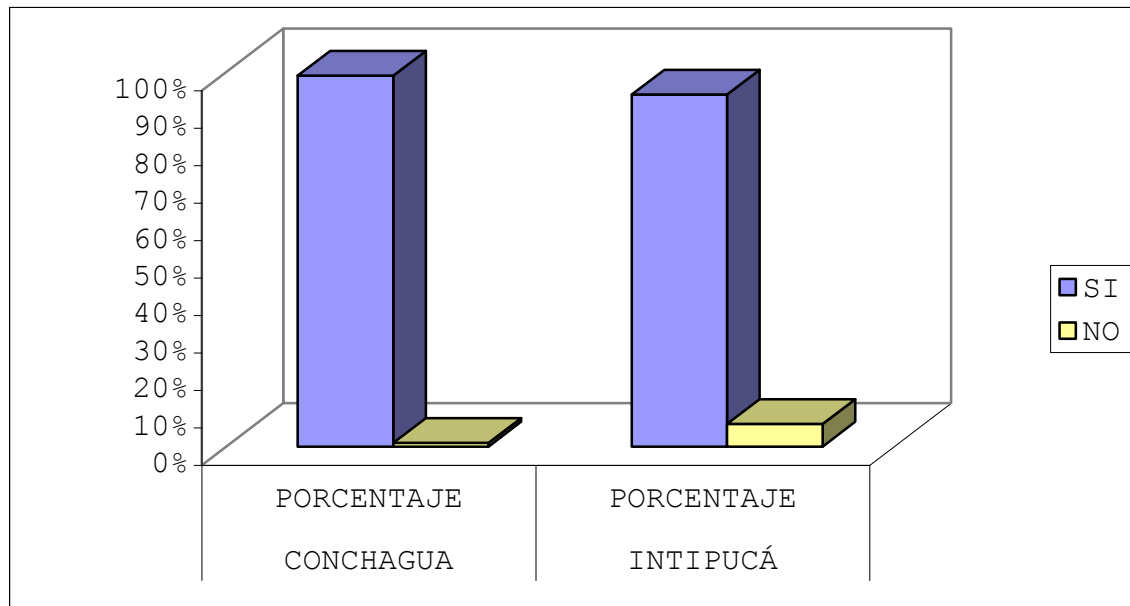
NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTE
Cosmetología	9	15 %
Carpintería	5	9 %
Sastrería	4	7 %
Vivero	4	7 %
Dispensario Clínico	4	7 %
Corte y confección	3	5 %
Mecánica	3	5 %
Decoraciones	3	5 %
Cafetería	3	5 %
Estructuras Metálicas	2	3 %
Panadería	2	3 %
Enderezado y pintura	1	2 %
Sala de juegos	1	2 %
Granja Avícola	1	2 %
Restaurante	1	2 %
Jabones	1	2 %
Despensa	1	2 %
Ciber café	2	3 %
Pastelería	1	2 %
Albañilería	1	2 %
Guardería	1	2 %
Calzado	1	2 %
Venta de productos lácteos	1	2 %
Joyería	1	2 %
Librería	1	2 %
TOTAL	57	100 %

PREGUNTA 6)

¿CONSIDERAS QUE EL ENTORNO Y LOCALIDAD DE TU MUNICIPIO TE FAVORECEN EN LA REALIZACIÓN DE TU IDEA DE NEGOCIO?

MUNICIPIO OPCIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE

SI	70	99 %	61	94 %
NO	1	1 %	4	6 %
TOTAL	71	100 %	65	100 %



Comentario:

Un 99% de encuestados en Conchagua y un 94% en Intipucá opinaron que el entorno y la localidad favorecen la realización de sus ideas de negocio. Este dato muestra que los jóvenes se han identificado con su comunidad y al mismo tiempo identificaron las fortalezas con las que cuentan para desarrollar sus ideas de negocio.

También se realizó una pregunta abierta complementaria:

si __ ¿Por qué? Y no __ ¿por qué?

Los siguientes cuadros muestran las opiniones de los jóvenes sobre las razones por las cuales ellos consideraron que la localidad beneficia la realización de su idea de negocio, así también las razones por las cuales no se benefician. Cada opinión tiene su respectiva frecuencia y porcentaje.

Razones por las cuales se favorecen:

1. Conchagua:

RAZONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Porque no hay ese negocio en el Municipio	21	42 %
Porque hay apoyo para realizarlo	8	16 %
Porque mucha gente lo demanda	6	12 %

Por la necesidad para la comunidad	10	20 %
Por los gustos de la gente	1	2 %
Por la ubicación geográfica de la comunidad	1	2 %
Porque se puede vender el producto	1	2 %
Porque hay un buen ambiente	1	2 %
Por que hay oportunidad de empleo	1	2 %
TOTAL	50	100 %

2. Intipucá:

RAZONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Porque sería un negocio único en el municipio	18	34 %
Porque tienen apoyo para realizarlo	9	18 %
Porque mucha gente lo demanda	6	12 %
Porque ya han visto como se trabaja este negocio	4	8 %
Es novedoso	2	4 %
Por la utilidad	2	4 %
Porque favorece al municipio	2	4 %
Es un producto competitivo	2	4 %
Por la cercanía de la comunidad	2	4 %
Por la buena condición económica en el municipio	1	2 %
Por que se puede vender el producto	1	2 %
Por que hay terreno disponible	2	4 %
TOTAL	51	100 %

Razones por las cuales no se favorecen:

1. Conchagua

Nadie contestó la pregunta

2. Intipucá

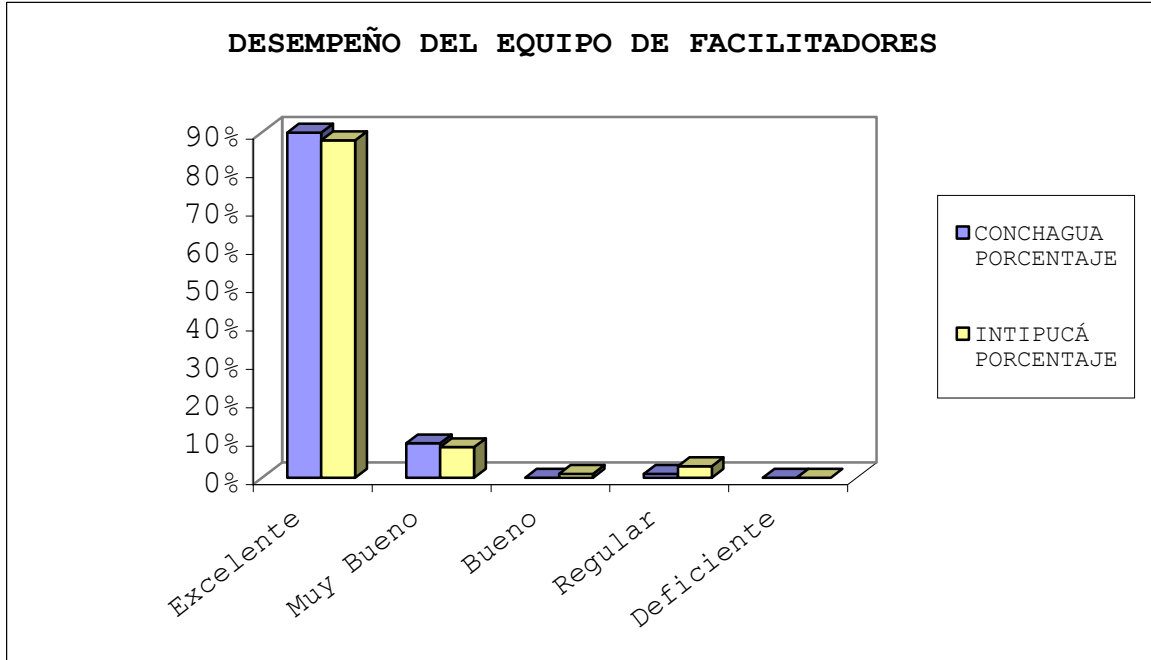
RAZONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Porque no hay muchas personas que demanden este servicio	1	25 %
No hay competencia	1	25 %
El municipio es pequeño	1	25 %
No conocen el programa	1	25 %
TOTAL	4	100 %

PREGUNTA 7)

¿CÓMO HA SIDO EL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE FACILITACIÓN EN LOS MÓDULOS IMPARTIDOS?

MUNICIPIO DESEMPEÑO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	66	90 %	57	88 %

Muy Bueno	7	9 %	5	8 %
Bueno	0	0 %	1	1 %
Regular	1	1 %	2	3 %
Deficiente	0	0 %	0	0 %
TOTAL	74	100 %	65	100 %



Comentario:

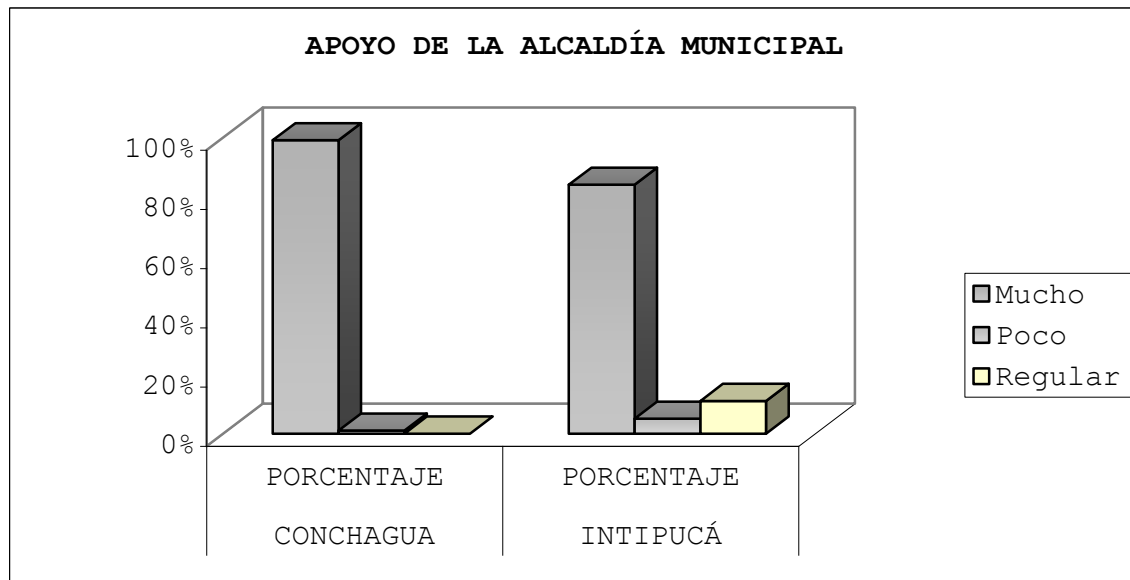
El 90% de los jóvenes de Conchagua y el 88% de Intipucá opinaron que el trabajo de los facilitadores fue excelente, un 9% en Conchagua y un 8% en Intipucá manifestó que ha sido muy bueno, el 1% en Intipucá dijo que Bueno y solamente un 1% en Conchagua y 3% en Intipucá dijeron que regular. También con estos porcentajes podemos observar la aceptación que tuvo el equipo de facilitación en los jóvenes.

PREGUNTA 8)

¿CONSIDERAS QUE EL APOYO DE LA ALCALDÍA HA BENEFICIADO EL DESARROLLO DEL PROGRAMA?

MUNICIPIO APOYO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mucho	73	99 %	54	84 %

Poco	1	1 %	3	5 %
Regular	0	0 %	7	11 %
TOTAL	74	100 %	64	100 %



Comentario:

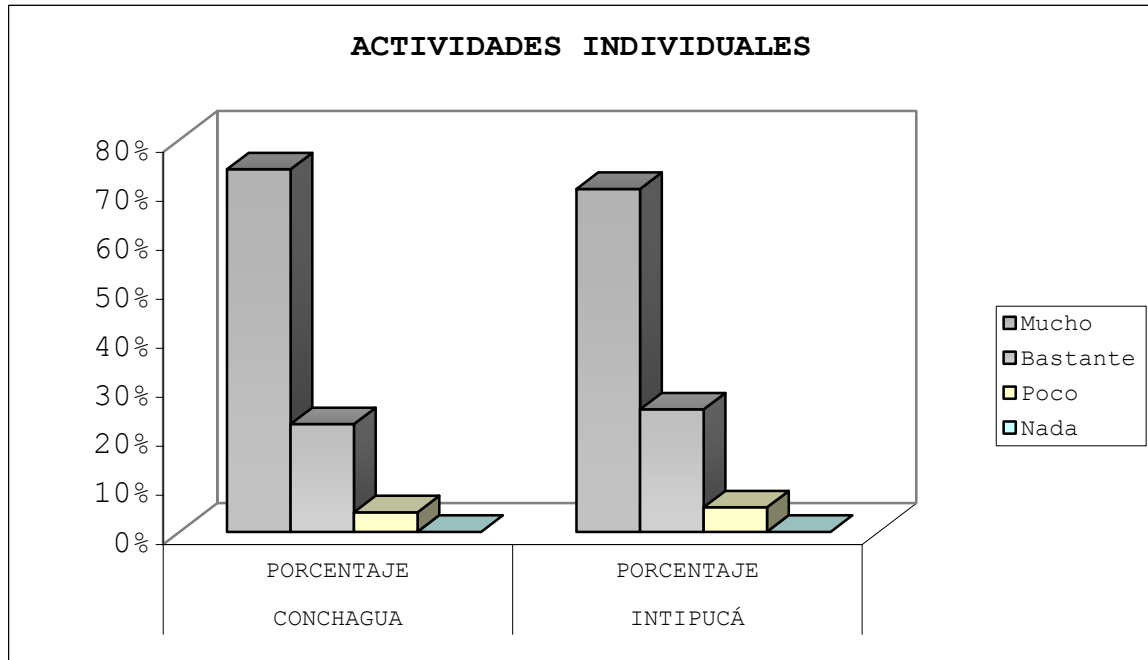
El 99% de los jóvenes de Conchagua y el 84% de Intipucá consideraron que el apoyo de la Alcaldía Municipal ha contribuido mucho al desarrollo del programa. En Intipucá el 11% mencionó que fue regular y por último el 1% en Conchagua y 5% en Intipucá opinó que contribuyó poco. La gráfica muestra que los jóvenes han percibido muy bien el trabajo realizado por la Alcaldía.

PREGUNTA 9)

¿CREES QUE LAS ACTIVIDADES INDIVIDUALES TE HAN AYUDADO A DESCUBRIR TUS HABILIDADES?

MUNICIPIO CALIFICACIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mucho	50	74 %	46	70 %

Bastante	15	22 %	16	25 %
Poco	3	4 %	3	5 %
Nada	0	0 %	0	0 %
TOTAL	68	100 %	65	100 %



Comentario:

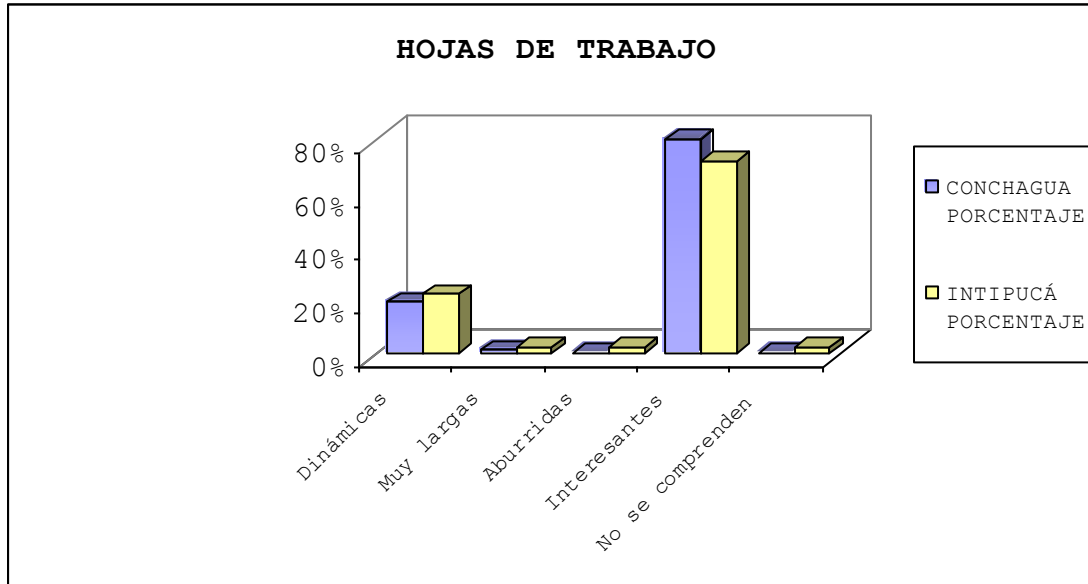
Un 74% de jóvenes en Conchagua y un 70% en Intipucá opinaron que las actividades individuales les ayudaron mucho a descubrir sus habilidades, el 22% en Conchagua y el 25% en Intipucá manifestaron que les han ayudado bastante y solamente el 4% en Conchagua y 5% en Intipucá mencionaron que poco.

PREGUNTA 10)

¿CÓMO CONSIDERAS EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES GRUPALES POR MEDIO DE LA HOJAS DE TRABAJO?

MUNICIPIO CALIFICACIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dinámicas	14	19 %	15	22 %
Muy largas	1	1 %	1	2 %
Aburridas	0	0 %	1	2 %

Interesantes	59	80 %	47	72 %
No se comprenden	0	0 %	1	2 %
TOTAL	74	100 %	65	100 %



Comentario:

El 80% de los jóvenes de Conchagua y el 72% de Intipucá consideraron como interesantes el desarrollo de las actividades grupales realizadas por las hojas de trabajo, seguido por el 19% en Conchagua y el 22% en Intipucá afirmaron que fueron dinámicas. El 1% en Conchagua y el 2% en Intipucá opinaron que fueron muy largas, aburridas y que no se comprenden.

ANEXO No.5
RESULTADOS DE LA ENCUESTA FINAL DIRIGIDA A JÓVENES
DEL MUNICIPIO DE CONCHAGUA E INTIPUCÁ

Objetivo: Conocer las opiniones que tienen los jóvenes al finalizar el programa de formación para determinar el cumplimiento de los objetivos establecidos en dicho programa

TOTAL ENCUESTADOS: 71 JÓVENES EN CONCHAGUA
52 JÓVENES EN INTIPUCÁ

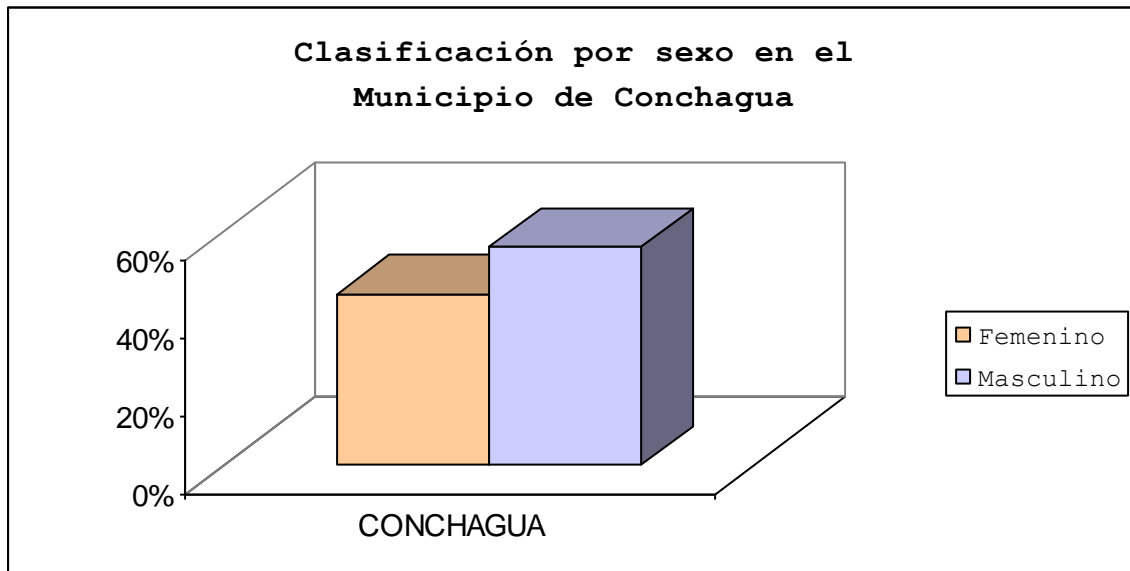
A continuación se muestra el vaciado de la encuesta final realizada a los jóvenes del programa de formación de emprendedores en los Municipios de Intipucá y Conchagua. Es necesario aclarar que algunas preguntas no fueron contestadas por todos los encuestados por lo que para su análisis se relativizaron los porcentajes.

I. DATOS DE CLASIFICACIÓN

SEXO/MUNICIPIO

1. Conchagua:

SEXO	FEMENINO		MASCULINO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Municipio				
CONCHAGUA	31	44 %	40	56 %

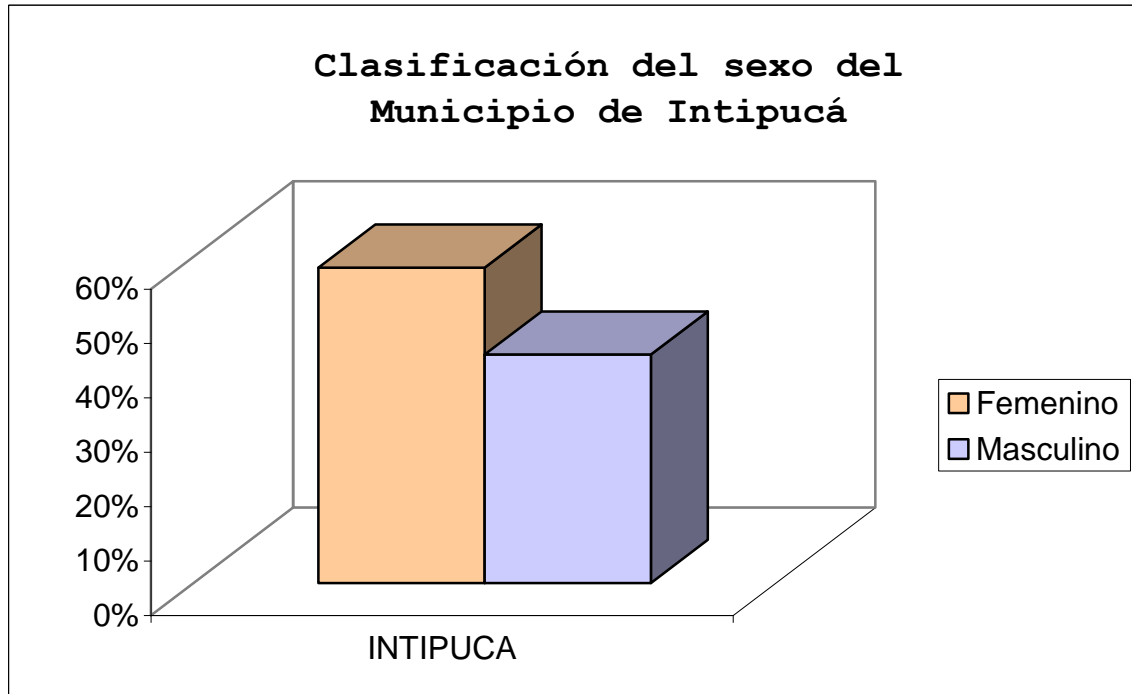


Comentario:

Del total de los participantes del programa de formación en el Municipio de Conchagua el 44% fueron del sexo femenino y el 56% del sexo masculino.

2. Intipucá:

SEXO	FEMENINO		MASCULINO	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Municipio				
INTIPUCÁ	30	58 %	22	42 %



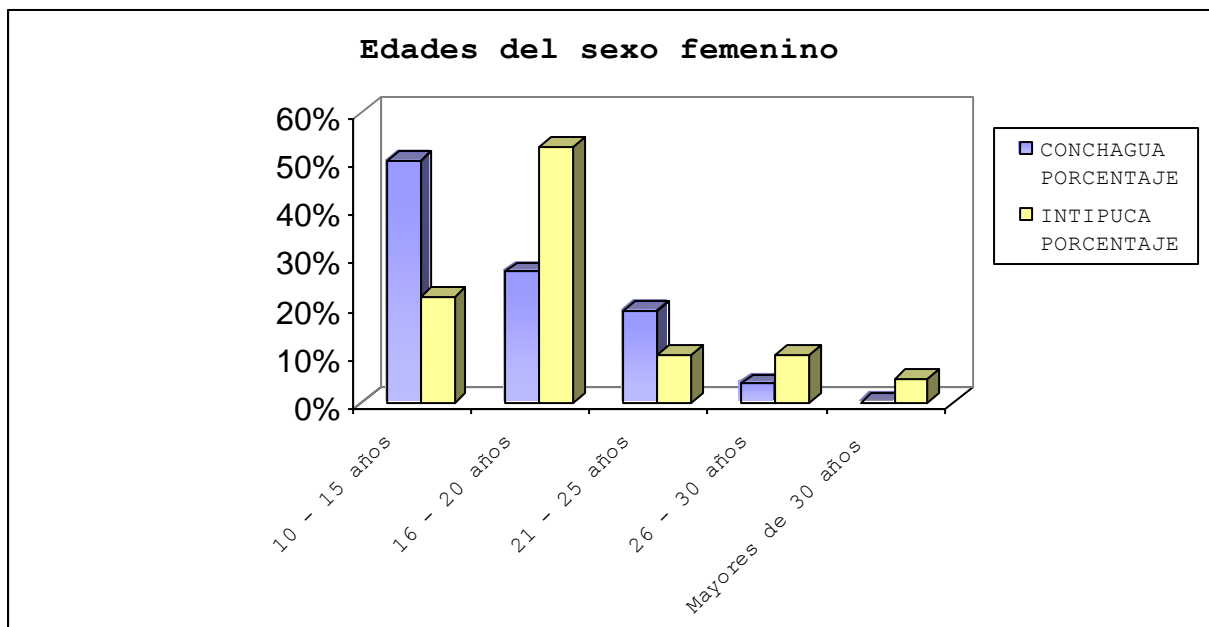
Comentario:

Del total de participantes del programa de formación en el Municipio de Intipucá, el 58% fueron del sexo femenino y el 42% del sexo masculino.

SEXO/EDAD

1. Femenino

MUNICIPIO EDAD	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 10 y 15 años	13	50 %	4	22 %
Entre 16 y 20 años	7	27%	10	53 %
Entre 21 y 25 años	5	19%	2	10 %
Entre 26 y 30 años	1	4%	2	10 %
Mayores de 30 años	0	0 %	1	5 %
TOTAL :	26	100 %	19	100 %

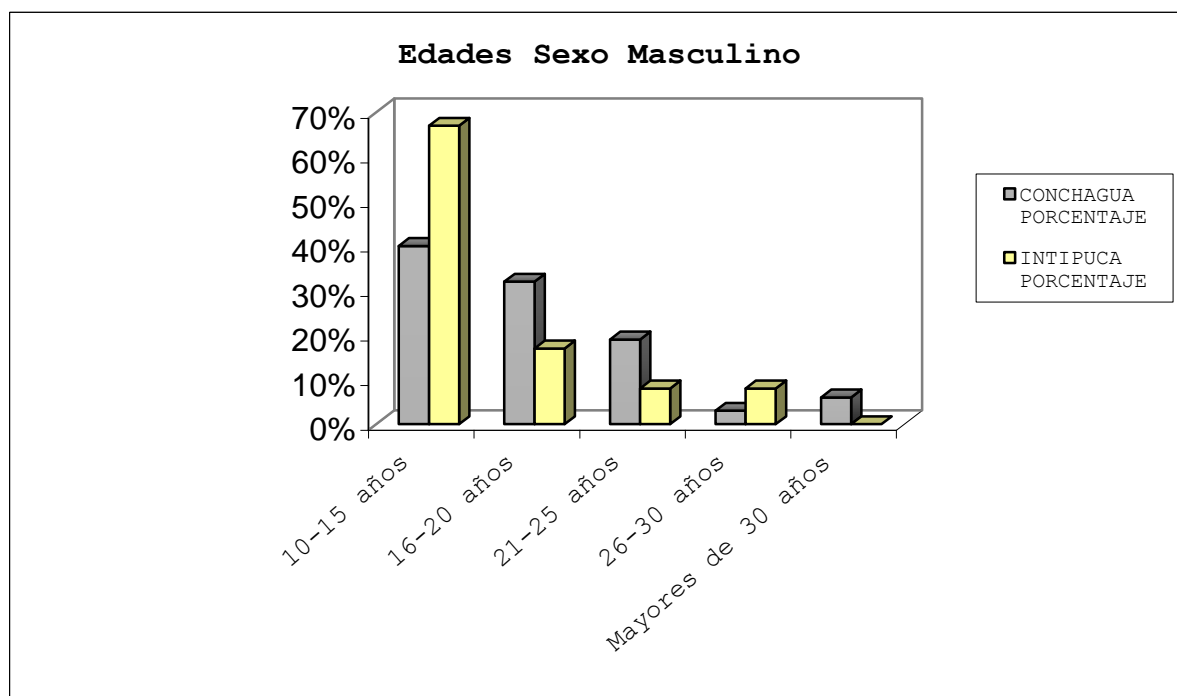


Comentario:

En el Municipio de Conchagua un 50% de mujeres estuvo entre los 10 y 15 años, seguido del 27% entre los 16 y 20 años. Por otro lado en el Municipio de Intipucá un 22% de población femenina estuvo entre los 10 y 15 años y la mayoría de se encontró en un 53% entre los 16 y 20 años.

2. Masculino

MUNICIPIO EDAD	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 10 y 15 años	15	40 %	8	67 %
Entre 16 y 20 años	12	32%	2	17 %
Entre 21 y 25 años	7	19%	1	8 %
Entre 26 y 30 años	1	3%	1	8 %
Mayores de 30 años	2	6%	0	0 %
TOTAL :	37	100 %	12	100 %

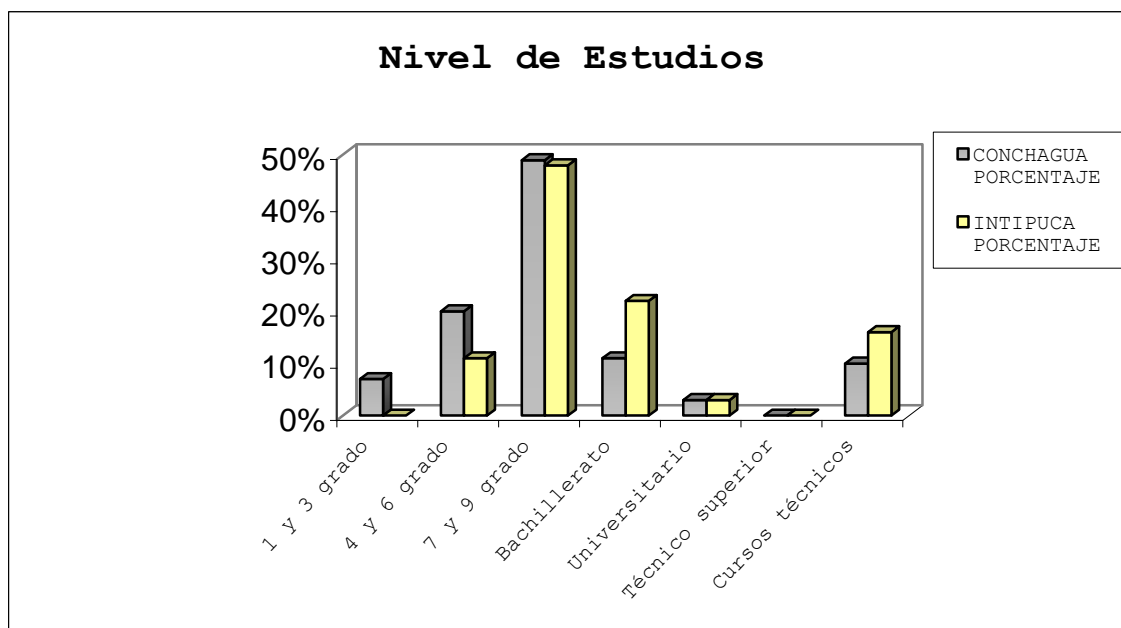


Comentario:

De los participantes del sexo masculino en el Municipio de Conchagua el 40% estuvo entre los 10 y 15 años, seguido del 32% entre los 16 y 20 años. En el Municipio de Intipucá el 67% de los jóvenes estuvo entre los 10 y 15 años, seguido del 17% entre los 16 y 20 años.

NIVEL DE ESTUDIOS

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 y 3 grado	5	7 %	0	0 %
4 y 6 grado	14	20 %	6	11 %
7 y 9 grado	35	49 %	25	48 %
Bachillerato	8	11 %	12	22 %
Universitario	2	3 %	2	3 %
Técnico superior	0	0 %	0	0 %
Cursos técnicos	7	10 %	9	16 %
TOTAL	71	100 %	52	100 %



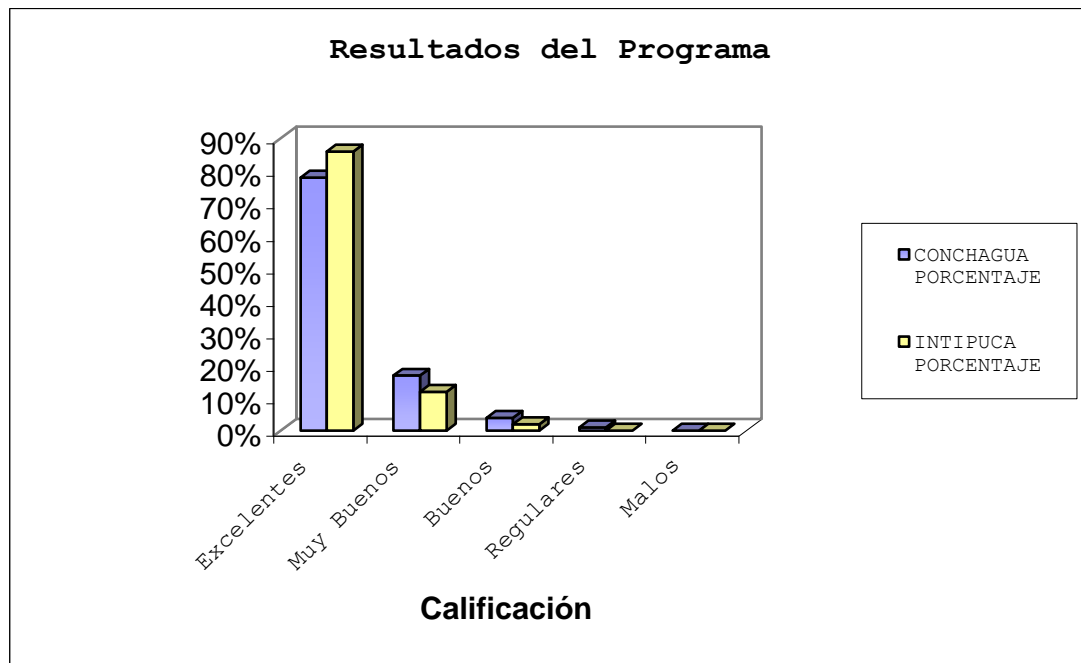
Comentario:

El nivel de estudio de la mayoría de los jóvenes estuvo representado en un 49% en Conchagua y 48% en Intipucá entre 7° y 9° grado, el 11% en Conchagua y el 22% en Intipucá se encontraron en Bachillerato. En ninguno de los municipios se presentó el nivel de técnico superior y entre los cursos técnicos que se han recibido en ambos municipios: computación, estructuras metálicas, atención al cliente, cosmetología, corte y confección, sastre pantalonero y preparación de alimentos.

PREGUNTA 1)

¿PARA TI LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA HAN SIDO?

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelentes	55	78 %	45	86 %
Muy Buenos	12	17 %	6	12 %
Buenos	3	4 %	1	2 %
Regulares	1	1 %	0	0 %
Malos	0	0 %	0	0 %
TOTAL	71	100 %	52	100 %



Comentario:

El 78% de jóvenes de Conchagua y el 89% de Intipucá consideraron el programa como excelente, seguido de un 17% en Conchagua y 12% en Intipucá que manifestaron que fue Muy Bueno. La gráfica muestra la aceptación y satisfacción del programa percibido por los jóvenes de ambos municipios.

PREGUNTA 2)**¿CUÁLES FUERON LAS COSAS QUE MÁS TE GUSTARON DEL PROGRAMA?**

NOTA: Esta pregunta fue abierta por lo que los cuadros muestran las opiniones de los jóvenes con su respectiva frecuencia. Hubo jóvenes que contestaron más de una alternativa por lo que los totales muestran las frecuencias y porcentajes de respuestas de cada opinión.

1. Conchagua

COMENTARIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Compartir con los compañeros y trabajo en grupo	17	19%
Trabajo de los facilitadores	11	12 %
La metodología, explicaciones del programa	9	10 %
El proceso de legalización de una empresa	8	9 %
Cómo crear y administrar un negocio	8	9 %
Dinámicas	8	9 %
El plan de negocios	7	8 %
Apoyo de la Alcaldía	4	4 %
El encuentro deportivo	3	4 %
Las 4 p's	3	4%
Plan de producción y mercadeo	3	4%
Ser emprendedor	3	3 %
Apoyo de la OEI	2	2%
Los proyectos asociativos	1	1%
Alimentación	1	1%
La feria de negocios	1	1 %
TOTAL DE RESPUESTAS	89	100 %

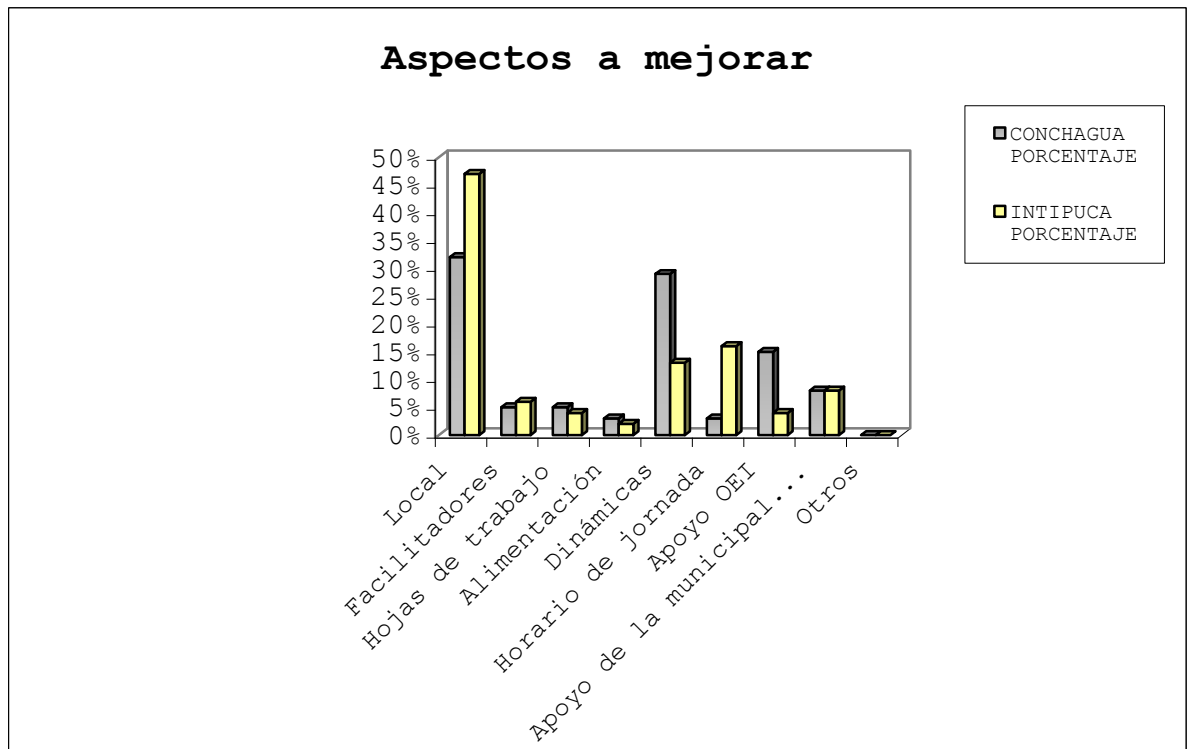
2. Intipucá

COMENTARIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La metodología, contenido del programa	21	28 %
Trabajo de los facilitadores	13	16 %
Dinámicas	14	16 %
Compartir con los compañeros y trabajo en grupo	11	14 %
Todo el programa	7	9 %
El encuentro deportivo	3	4 %
El respeto y la responsabilidad	3	4 %
Encuestas	2	2 %
El mercado y mercadeo	2	2 %
El módulo gestión empresarial	2	2 %
Alimentación	2	2 %
Prácticas empresariales	1	1 %
TOTAL DE RESPUESTAS	81	100 %

PREGUNTA 3)

¿QUÉ COSAS CONSIDERAS QUE PUDIERAN MEJORARSE?

MUNICIPIO ASPECTOS	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Local	21	32 %	22	47 %
Facilitadores	3	5 %	3	6 %
Hojas de trabajo	3	5 %	2	4 %
Alimentación	2	3 %	1	2 %
Dinámicas	19	29 %	6	13 %
Horario de jornada	2	3 %	7	16 %
Apoyo OEI	10	15 %	2	4 %
Apoyo de la municipalidad	5	8 %	4	8 %
Otros	0	0 %	0	0 %
TOTAL	65	100 %	47	100 %



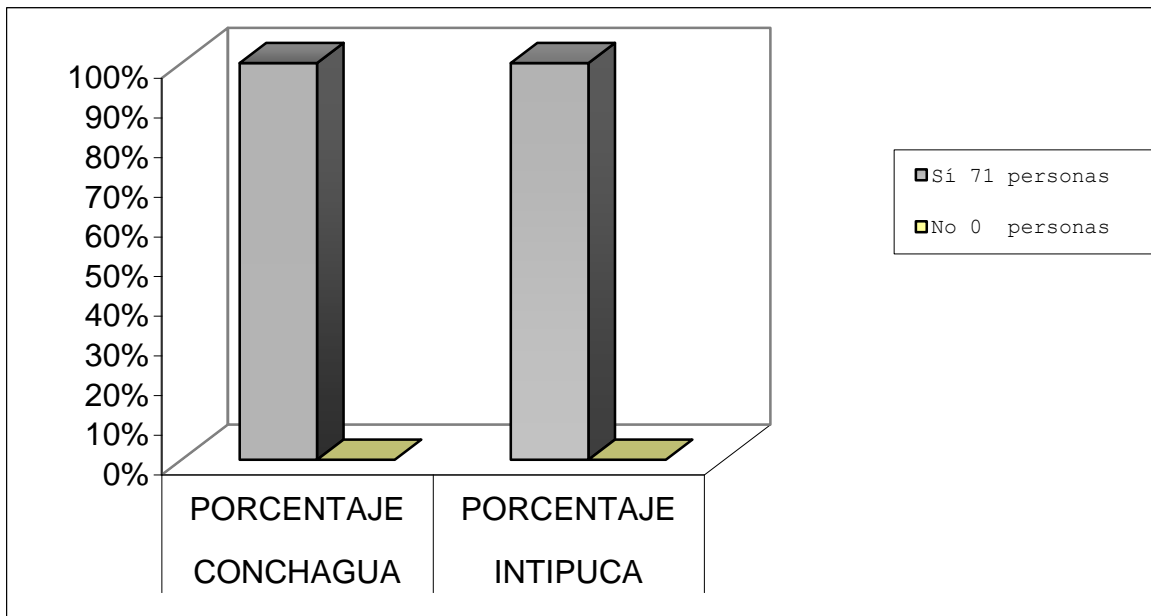
Comentario:

Un 32% de jóvenes en Conchagua y un 47% en Intipucá manifestaron que el local debe ser uno de los aspectos que pudieran mejorarse, también un 29% en Conchagua y un 13% en Intipucá opinaron que las dinámicas.

PREGUNTA 4)

¿ CONSIDERAS QUE EL PROGRAMA DE EMPRENDEDORES TE PROPORCIONÓ LOS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES NECESARIAS PARA FORMAR TU PROPIO NEGOCIO?

MUNICIPIO OPCIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	71 personas	100 %	52	100 %
No	0 personas	0 %	0	0 %
TOTAL	71 PERSONAS	100 %	52	100 %

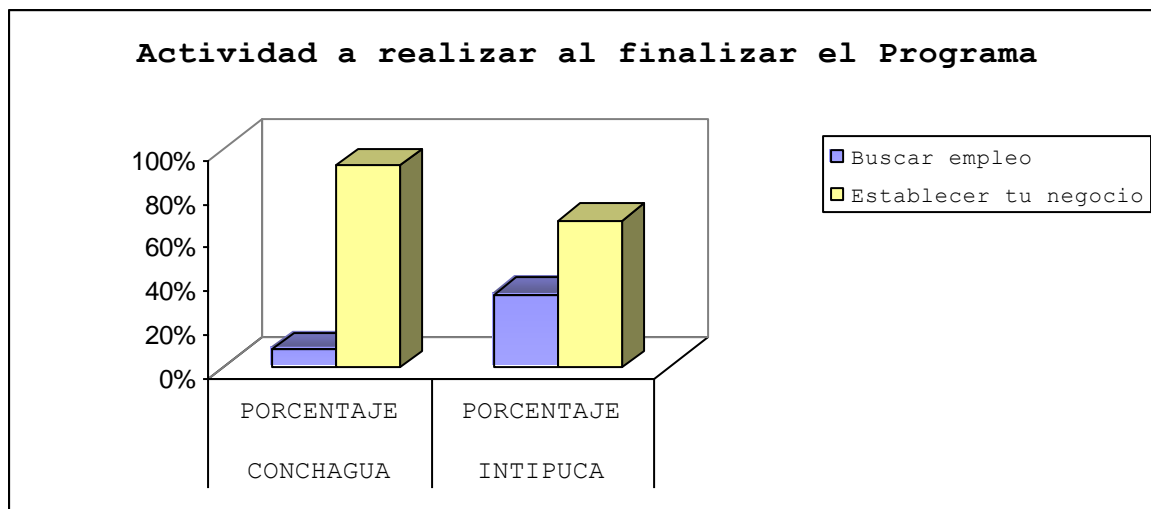


Comentario:

El 100% de los jóvenes en ambos municipios manifestaron que el programa si les proporcionó los conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar su propio negocio.

PREGUNTA 5. AL FINALIZAR ESTE PROGRAMA DE EMPRENDEDORES, ¿QUÉ VAS A HACER?

MUNICIPIO OPCIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buscar empleo	6	8 %	17	33 %
Establecer tu negocio	65	92%	35	67 %
TOTAL	70	100 %	52	100 %



Comentario:

Los jóvenes que desearían establecer su negocio están representados en un 92% en Conchagua y un 67% en Intipucá. Por otro lado únicamente el 8% de los jóvenes en Conchagua y el 33% en Intipucá expresó el deseo de buscar empleo.

Se realizó una pregunta abierta complementaria: **Si tu respuesta es establecer tu negocio, ¿qué tipo de negocio deseas poner?**

NOTA: Algunos jóvenes contestaron más de una opinión.

1. Conchagua

IDEA DE NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Taller de mecánica	11	16 %
Sastrería	9	13 %
Ferretería	8	11 %
Peluquería	7	10 %
Restaurante	5	8 %
Panadería	4	6 %
Decoraciones	4	6 %
Venta de ropa	4	6 %
Zapatería	3	4 %
Cosmetología	3	4 %
Sorbetería	2	3 %
Funeraria	1	1 %
Librería	1	1 %
Venta de granos	2	3 %
Comida típica	2	3 %
Repujado	2	3 %
Venta de artículos	1	1 %
Estructuras metálicas	1	1 %
TOTAL	70	100 %

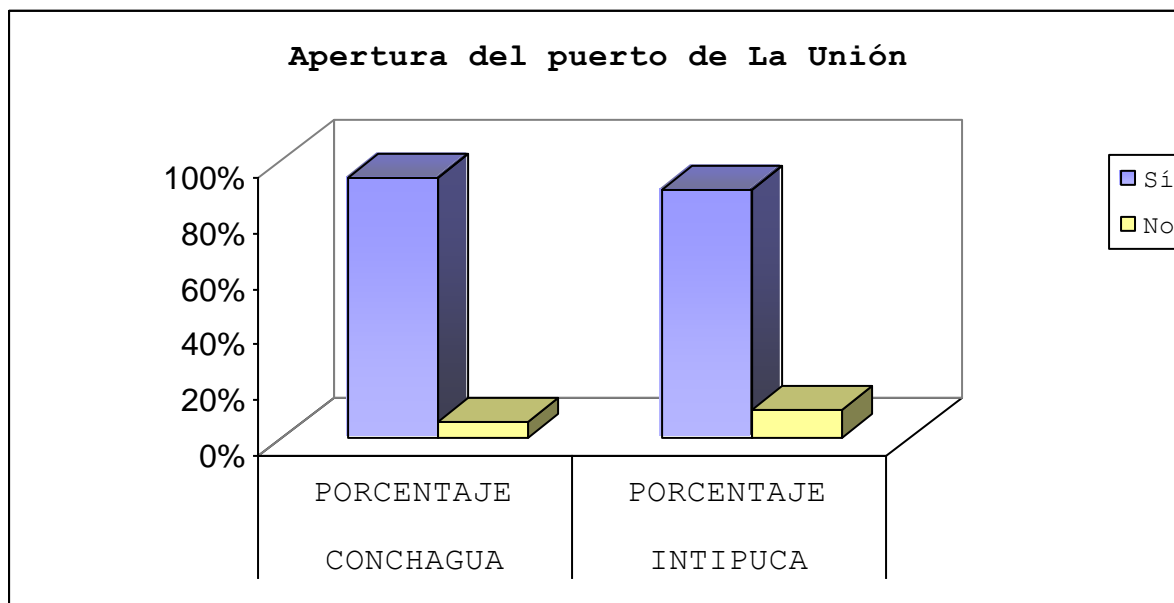
2. Intipucá:

IDEA DE NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Vivero	9	22 %
Cosmetología	5	13 %
Restaurante	4	12 %
Sastrería	4	12 %
Floristería /Manualidades	3	6 %
Estructura metálica	2	5 %
Venta de artículos	2	5 %
Mueblería	2	5 %
Panadería	2	5 %
Librería	2	5 %
Joyería	1	2 %
Decoraciones	1	2 %
Venta de artesanías	1	2 %
Hotel	1	2 %
Carpintería	1	2 %
TOTAL	40	100 %

PREGUNTA 6)

¿PIENSAS QUE CON LA APERTURA DEL PUERTO DE CUTUCO SE FAVORECERÁ TU PROYECTO DE EMPRESA?

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	67	94 %	45	90 %
No	4	6 %	5	10 %
TOTAL	71	100 %	50	100 %



Comentario:

Un 94% de jóvenes en Conchagua y un 90% en Intipucá opinaron que la apertura del Puerto de Cutuco favorecerá su idea de negocio.

Por otro lado un 6% en Conchagua y 10% en Intipucá consideraron que el Puerto no favorece su idea de negocio.

Se realizó una pregunta abierta complementaria: **Sí / No ¿Por qué?**

NOTA: A esta pregunta no contestaron el total de los encuestados por lo que se han relativizado los porcentajes.

1. Conchagua

Razones por las cuales se favorecen:

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Porque mucha gente lo demanda	17	28 %
Porque hay necesidad de este negocio en el municipio	13	22%
Oportunidades de empleo	10	18%
Porque tienen apoyo para realizarlo	9	15 %
Mayor cobertura de mercado	8	14%
Por que es algo nuevo	1	1%
Por la publicidad	1	1%
Por la orientación recibida	1	1%
TOTAL	60	100 %

Razones por las cuales no se favorecen:

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No se necesita en este lugar	2	50 %
No habrá ayuda para el proyecto de negocio	2	50 %
TOTAL	4	100 %

2. Intipucá:

Razones por las cuales se favorecen:

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Porque mucha gente lo demanda	10	30 %
Oportunidades de empleo	10	30 %
Oportunidad de exportar	6	19 %
Por el lugar	2	6 %
Por el tipo de producto	2	6 %
Por la publicidad	1	3 %
Por la orientación recibida	1	3 %
Porque hay necesidad de este negocio en el municipio	1	3 %
TOTAL	33	100 %

Razones por las cuales no se favorecen:

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No se necesita en este lugar	2	50 %

Por la distancia del municipio	2	50 %
TOTAL	4	100 %

PREGUNTA 7)

¿QUÉ CONOCIMIENTOS CONSIDERAS QUE NO SE DIERON EN EL PROGRAMA Y QUE DEBEN INCLUIRSE EN PROGRAMAS FUTUROS?

NOTA: Esta pregunta fue abierta por lo que los cuadros muestran las opiniones de los jóvenes de cada municipio con su respectiva frecuencia. Hubo jóvenes que no contestaron por lo que se relativizaron los porcentajes.

1. Conchagua:

CONOCIMIENTOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	31	52%
Talleres técnicos	12	20 %
Conocimientos por producto de cada negocio	4	6 %
Plan a futuro	3	5 %
Finanzas y contabilidad	3	5 %
Preparar un currículum vitae	2	3 %
Más dinámicas	2	3 %
Por qué fracasan las empresas	1	2 %
Avances tecnológicos	1	2 %
Feria de negocio	1	2 %
TOTAL	60	100 %

2. Intipucá:

CONOCIMIENTOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	18	39 %
Talleres técnicos/ ocupacionales	18	39 %
Aprender a dirigirse en público	3	6 %
Ventas	1	2 %
Organización de las actividades	2	4 %
Cómo buscar un empleo	4	10 %
TOTAL	46	100 %

Comentario:

Un 52% de los jóvenes en Conchagua y un 39% en Intipucá manifestaron satisfacción en los conocimientos impartidos en el programa. Por otro lado hubo un 20% en Conchagua y un 39% en Intipucá que mencionaron que no se impartieron talleres

técnicos/ocupacionales. Se hace necesario destacar la importancia de impartir estos talleres vocacionales como complemento a la formación emprendedora que se ha proporcionado a los jóvenes.

PREGUNTA 8)

¿QUÉ CURSO TE GUSTARÍA QUE SE IMPARTIERA EN EL MUNICIPIO QUE PUEDA AYUDARTE CON LA REALIZACIÓN DE TU NEGOCIO?

NOTA: Esta pregunta fue abierta por lo que los cuadros muestran las diferentes opiniones de los jóvenes de cada municipio con su respectiva frecuencia. Hubo jóvenes que no contestaron por lo que se relativizaron los porcentajes.

1. Conchagua:

CURSO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Computación	21	30 %
Mecánica	10	14 %
Sastrería	10	14 %
Cosmetología	7	10 %
Decoración	5	8 %
Cocina	5	8 %
Panadería	3	4 %
Ventas	2	3 %
Agricultura	2	3 %
Estructuras metálicas	1	1 %
Agroindustria	1	1 %
Albañilería	1	1 %
Peluquería	1	1 %
Repujado	1	1 %
Servicios funerarios	1	1 %
TOTAL	71	100 %

2. Intipucá:

CURSO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Computación	12	24 %
Cosmetología	10	20 %

Vivero	8	16 %
Estructuras metálicas	3	6 %
Artesanía	3	6 %
Cocina	2	4 %
Decoración	2	4 %
Sastrería	2	4 %
Carpintería	2	4 %
Panadería	1	2 %
Inglés	1	2 %
Albañilería	1	2 %
Enfermería	1	2 %
Corte y confección	1	2 %
Mecánica	1	2 %
TOTAL	50	100 %

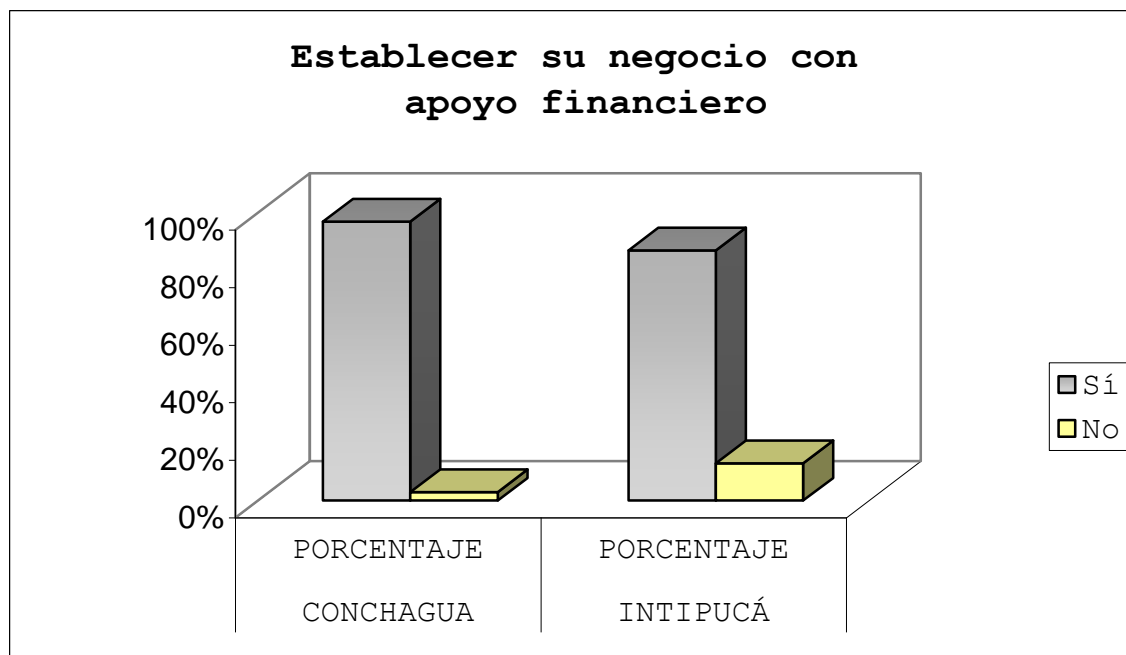
Comentario:

Un 30% en Conchagua y un 24% en Intipucá manifestaron el deseo de recibir cursos de computación, seguido de un 20% en Intipucá de cursos de cosmetología y en Conchagua un 14% de cursos de mecánica y sastrería. Se mencionaron otros talleres como: cocina, decoraciones, estructuras metálicas, repujado, enfermería, agroindustria, etc. que han sido solicitados en menor porcentaje.

PREGUNTA 9)

¿SI TUVIERAS APOYO FINANCIERO Y ASESORÍA, TOMARÍAS EL RIESGO DE FORMAR TU PROPIO NEGOCIO?

MUNICIPIO OPCIÓN	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	69	97%	45	87 %
No	2	3 %	7	13 %
TOTAL	71	100 %	52	100 %



Comentario:

Un 97% en el Municipio de Conchagua y un 87% en Intipucá consideraron que al tener el apoyo financiero sí tomarían el riesgo de formar su propio negocio. Por otro lado un 3% en Conchagua y 13% en Intipucá opinaron que no tomarían ese riesgo porque no se sentían preparados para ello.

Se realizó una pregunta abierta complementaria: **Sí / No ¿Por qué?**

NOTA: A esta pregunta no contestaron el total de los encuestados por lo que se han relativizado los porcentajes. A continuación se muestran las respuestas de los jóvenes:

1. Conchagua:

Razones porque Sí

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Para mejorar el nivel de vida	17	29 %
Se cuenta con el apoyo necesario	10	17 %
Independizarse con un negocio propio	8	14 %
Para asumir riesgos	6	10 %
Necesario para la comunidad	6	10 %
Obtener más ingresos	5	8 %
Porque se sienten preparados	5	8 %
Oportunidad	2	4 %
TOTAL	59	100 %

Razones porque NO

RAZON	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No se siente preparado	1	100 %
TOTAL	1	100 %

2. Intipucá:

Razones porque SÍ

RAZON	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Para mejorar el nivel de vida	13	32 %
Se cuenta con el apoyo necesario	8	20 %
Independizarse con un negocio propio	7	17 %
Para asumir riesgos	2	5 %
Mejorar la comunidad	2	5 %
Obtener más ingresos	3	7 %
Porque se sienten preparados	6	14 %
TOTAL	41	100 %

Razones porque NO

RAZÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No se siente preparado	7	100 %
TOTAL	7	100 %

PREGUNTA 10) EVALUACIÓN

NOTA: A esta pregunta no contestaron el total de los encuestados por lo que se han relativizado los porcentajes. A continuación se muestran las calificaciones de los jóvenes:

EL TRABAJO DEL EQUIPO DE FACILITADORES UES

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
6	2	3 %	1	2 %
7	0	0 %	2	4 %
8	4	6 %	3	6 %
9	8	11 %	6	12 %
10	57	80 %	38	76 %
TOTAL	71	100 %	50	100 %
PROMEDIO	9.66		9.56	

Comentarios:

Un 80% de los jóvenes en el Municipio de Conchagua y un 76% en Intipucá calificaron el trabajo de los facilitadores como Excelente, siendo el promedio de nota de calificación de 9.66 en Conchagua y 9.56 en Intipucá.

EL TRABAJO DE LA ALCALDÍA MUNICIPAL

MUNICIPIO NOTA	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	1	1 %	2	4 %
7	1	1 %	2	4 %
8	3	4 %	5	10 %
9	11	17 %	15	31 %
10	53	77 %	25	51 %
TOTAL	69	100 %	49	100 %
PROMEDIO	9.64		9.0	

Comentario:

Un 77% de jóvenes en el Municipio de Conchagua y un 51% en Intipucá calificaron el trabajo de la Alcaldía Municipal como Excelente, siendo el promedio de calificación de 9.64 en Conchagua y 9.0 en Intipucá.

EL CONTENIDO DEL PROGRAMA

MUNICIPIO NOTA	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7	2	3 %	1	2 %
8	4	6 %	4	7 %
9	13	19 %	9	16 %
10	49	72 %	37	75 %
TOTAL	68	100 %	51	100 %
PROMEDIO	9.60		9.61	

Comentario:

Un 72% de jóvenes en el Municipio de Conchagua y un 75% en Intipucá calificaron el contenido del programa como Excelente, siendo el promedio de calificación de 9.60 en Conchagua y 9.61 en Intipucá.

EL TRABAJO DE LA CONTRAPARTE DE LA OEI EN LA ALCALDÍA

MUNICIPIO NOTA	CONCHAGUA (GLENDA)		INTIPUCA (VILMA)	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
6	8	11 %	0	0 %
7	0	0 %	3	6 %
8	0	0 %	4	8 %
9	9	13 %	8	16 %
10	53	76 %	34	70 %
TOTAL	70	100 %	49	100 %
PROMEDIO	9.69		9.49	

Comentario:

En Conchagua el 76% de los jóvenes calificaron el trabajo de Glenda como excelente, seguido de un 13 % que dijeron que fue muy bueno. El promedio de nota fue de 9.69. En Intipucá el 70% dijeron que el trabajo de Vilma fue excelente, seguido de un 16% que lo calificó como muy bueno. El promedio de nota fue de 9.49.

COORDINACIÓN TÉCNICA OEI

MUNICIPIO	CONCHAGUA		INTIPUCÁ	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	1	1 %	0	0 %
6	0	0 %	1	2 %
7	1	1 %	2	4 %
8	2	3 %	1	2 %
9	12	18 %	8	16 %
10	53	77 %	38	76 %
TOTAL	69	100 %	50	100 %
PROMEDIO	9.65		9.60	

Comentario:

Un 77% de los encuestados en Conchagua y un 76% en Intipucá manifestaron que el trabajo de la coordinación técnica de la OEI fue excelente, seguido de un 18% en Conchagua y 16% en Intipucá que dijeron que fue muy bueno. Siendo el promedio de nota de 9.65 en Conchagua y 9.60 en Intipucá.



ANEXO No.6
ANÁLISIS FODA DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES
(Universidad de El Salvador)

Objetivo: Conocer la posición actual de la Universidad de El Salvador en cuanto a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que presentan en desarrollo de este tipo de programas.

Dirigido a: Ing. Machuca (Vice-Rector de la UES) y Deysi Renderos de Molina (Coordinadora del Programa de Formación).

	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	
Lo Positivo	<ul style="list-style-type: none"> -Ser una Universidad Pública de renombre en el país. -Contar con personal capacitado a tiempo completo para poder realizar este tipo de programas. -Contar con estudiantes de la Facultad de Ingeniería y de Ciencias Económicas como apoyo en la realización de este tipo de programas. -Contar con una diversidad de apoyo científico- social. -Contar con líneas estratégicas y soporte institucional para proyectos de desarrollo emprendedor hacia adentro y hacia afuera. 	<ul style="list-style-type: none"> -Involucrar a la UES en proyectos organizados por instituciones externas y de esta manera dar a conocer el trabajo de la UES a otros lugares. -Manifestar la capacidad que tiene la UES sobre el emprendedurismo. -Dar a conocer el potencial de la UES en la oferta de servicios integrales por contar con equipos multidisciplinarios a través de 12 facultades. -Tener a cargo un proyecto exitoso que se puede realizar. -Ganar espacios como oferente de Programas de Formación y de Asistencia Técnica en Desarrollo emprendedor/empresarial, tanto en diseño como en facilitación de procesos. 	Lo Positivo

Lo Negativo	<p>DEBILIDADES</p> <p>-Amarres burocráticos internos en la Universidad.</p> <p>-Pocos facilitadores de diferentes disciplinas preparados para dar mayor cobertura en los talleres de emprendedurismo.</p> <p>-No se cuenta con un programa sistemático de entrenamiento de estudiantes que garanticen relevos para involucrarse en este tipo de proyectos.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>-Falta de credibilidad en el desarrollo de estos programas por parte de algunos sectores con respecto a la Universidad.</p>	Lo Negativo
	Lo Interno	Lo Externo	



**ANÁLISIS FODA DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES
(Organización de Estados Iberoamericanos)**

Objetivo: Conocer la posición actual de la OEI en cuanto a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que presentan en el desarrollo de este tipo de programas.

Dirigido a: Licda. Ximena Valle (Coordinadora Técnica del Programa)

Lo Positivo	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	Lo Positivo
	<ul style="list-style-type: none"> -Calidad de la facilitación. -Interés creciente de los municipios por la capacitación de su recurso humano. -Establecimiento de metas en el proyecto han sido superadas. -Inicio de intercambios intermunicipales entre los jóvenes participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> -Establecimiento de una red interinstitucional de apoyo al programa. -Trabajo conjunto con instituciones gubernamentales y de cooperación. -Establecimientos de otros municipios emprendedores. 	
Lo Negativo	DEBILIDADES	AMENAZAS	Lo Negativo
	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de adecuación de las localidades. -Calendarización del programa que no tome en cuenta fechas especiales. -Algunas "fallas logísticas" en el seguimiento de las contrapartes. 	<ul style="list-style-type: none"> -Cambio de prioridades de desarrollo en el país. -Cancelación de fuentes de financiamiento del programa. 	
	Lo Interno	Lo Externo	



**ANÁLISIS FODA DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES
(Alcaldía Municipal de Conchagua e Intipucá)**

Objetivo: Conocer la posición actual de las Alcaldías en cuanto a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que presentan en desarrollo de este tipo de programas.

Dirigido a: Sr. Enrique Méndez (Alcalde de Intipucá) y Sr. Efraín Ponce (Alcalde de Conchagua)

Lo Positivo	<p align="center">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Remesas familiares. -Lugares turísticos. -Cercanía al Puerto de Cutuco. -Mano de obra calificada. -Gran potencial de población joven. 	<p align="center">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Apoyo de la OEI en un 100 % para desarrollar estos proyectos. -Combatir la emigración. -Que en El Salvador se invierta en fábricas, maquilas, hoteles y empresas que puedan contribuir al empleo. -Explotar los productos nacionales. -Eliminar el nivel de delincuencia. -Desarrollar el Municipio. 	Lo Positivo
Lo Negativo	<p align="center">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Deserción de los jóvenes más pobres. -Poco apoyo de la Banca Local -Falta de presupuesto por parte de la Alcaldía. -Local no remodelado. -Poca especialización en los jóvenes. -Falta de capital inicial -Falta de coordinación con otras instituciones afines. -No se han formado cooperativas. 	<p align="center">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Temor que la institución financiadora no termine el proyecto. -Grandes inversionistas internacionales llegando a la zona. -Emigración de población hacia EEUU. 	Lo Negativo
	Lo Interno	Lo Externo	

ANEXO No. 7

Ejemplo de PIN por sesión

"Programa de Formación de Emprendedores/as en la Micro Región del Golfo de Fonseca"

A. Evaluación del equipo de facilitación

MUNICIPIO DE INTIPUCA

MODULO II GESTION EMPRESARIAL

ASPECTOS OBSERVADOS EN EL DESARROLLO DEL TALLER

TEMA: LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Fecha 18 de septiembre de 2004.

Positivos	Interesantes	Negativos
I. Del Programa del taller		
<ul style="list-style-type: none"> • Se lograron los objetivos. • Se inicio a la hora. • Se desarrolló el programa en su totalidad. 		
II. De la Logística		
<ul style="list-style-type: none"> • El refrigerio llegó a tiempo. • El almuerzo llegó a tiempo. • La comida estuvo buena. • El sonido estuvo bien. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se le brindó atención especial al equipo facilitador. 	<ul style="list-style-type: none"> • No se proporcionó agua para los jóvenes.
III. De los asistentes		
<ul style="list-style-type: none"> • El trabajo grupal sobre la legalización de la empresa fue muy bien aprovechado, lo consideramos como muy bueno. • Algunos jóvenes tienen la idea de negocio pero aún no hay coherencia sobre ella. • 30% (24) de los jóvenes tienen 	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizó un minuto de silencio por la muerte del padre de Vilma Mejía, y los jóvenes lo efectuaron con mucho respeto. • De las empresas que se formaron solamente tres no participaron. • Solo un 13% (10 jóvenes), trajeron su tarea. 	<ul style="list-style-type: none"> • 87% (67) de los jóvenes no trajeron la tarea. • Los jóvenes no ven El Golfo de Fonseca como una potencialidad para su desarrollo. • El 40% (30 jóvenes), no traen su cartapacio.

<p>bien clara su idea de negocios .</p> <ul style="list-style-type: none"> • El problema de jugar en la terraza, se resolvió, ellos ya no suben. 	<ul style="list-style-type: none"> • De 77 jóvenes el 50% (38) de las ideas de negocios no son concretas. • 20% (15) no tienen claras sus ideas, son muy superficiales. • Ocho jóvenes llegaron al taller enfermos. 	
<p>IV. De la contraparte Alcaldía</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • El Alcalde esta pendiente del desarrollo del taller. • Están pendientes que el refrigerio y el almuerzo se de en la hora adecuada. 		<ul style="list-style-type: none"> • Los perros continúan siendo un problema, cada sábado ingresan al local. No se ha hecho nada por resolverlo.
<p>V. Del Equipo de facilitación</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • Los roles y tareas estuvieron bien definidos. • El ejercicio de las vejigas estuvo excelente. 		<ul style="list-style-type: none"> • Algunas veces se descuidaba el orden y control de los documentos.

ANEXO No. 8
Análisis ETPO MÓDULO I, II Y III
ETPO MÓDULO I PARA INTIPUCÁ

Éxitos y Tropiezos del Módulo I (lo ocurrido en el pasado)	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran hacia el módulo II (lo futuro)
<p>ÉXITOS</p> <p>El apoyo del Señor Alcalde de Intipucá y sus delegados ha sido clave para el desarrollo del programa formativo. En particular, se reconoce la iniciativa y entusiasmo puesta en las sesiones iniciales del programa por el Ing. Romeo Chávez.</p> <p>La respuesta de más de 200 jóvenes a la convocatoria de la alcaldía para participar en el programa (distribuidos en las cuatro sesiones).</p> <p>97jóvenes completaron 3 de las 5 sesiones desarrolladas, incluyendo el taller de sensibilización. Es decir, 97 cubrieron el 60% de las actividades programadas.</p> <p>Se estima que un 50% de los jóvenes que han asistido regularmente, poseen un alto potencial emprendedor, interés y motivación para continuar en el proyecto, desarrollar ideas de negocios e insertarse en el desarrollo productivo de la zona.</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones han mostrado interés por su superación personal. Algunos asistieron esperando aprender algún oficio, y se quedaron en el programa aún cuando se les aclaró que no habrá formación vocacional.</p> <p>El equipo de facilitación ha sido responsable con los horarios, comprometido con el desarrollo del programa e identificado con el proceso de formación de los jóvenes.</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo fueron desarrolladas.</p> <p>La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>El diseño metodológico propuesto se ha validado, se considera funcional y acorde a los objetivos. La recepción de los jóvenes ha sido muy buena, en cada sesión su interés e involucramiento fue mayor.</p> <p>La gran mayoría (más del 90%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver Anexo No. 4 y 5).</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del módulo.</p> <p>Los esfuerzos del personal de apoyo para garantizar condiciones adecuadas al desarrollo de las sesiones (El Ing. Romeo y el señor ordenanza de la alcaldía son muy colaboradores).</p> <p>Contar con la presencia del Señor Alcalde en algunas de las sesiones. Esto garantiza el interés y el apoyo de la municipalidad al programa de formación. Al mismo tiempo que aporta sugerencias para la orientación del mismo y estimula a los participantes a su aprovechamiento del programa.</p> <p>Previo al inicio del programa se contó con un estudio sobre los jóvenes de la municipalidad (estudio de CECADE) que fue muy útil para ilustrar algunos datos característicos de los jóvenes del municipio y de su entorno. Para el equipo de facilitación el documento fue útil como diagnóstico del grupo meta y de las condiciones socioculturales del municipio.</p> <p>El esfuerzo de Vilma Mejía por involucrarse y responder a las exigencias logísticas del Programa formativo.</p> <p>Ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Se estima que se puede contar con al menos 100 jóvenes en el municipio interesados en culminar el programa de formación.</p> <p>Aproximadamente un 25% de los jóvenes participantes poseen claras características de Emprendedurismo y liderazgo (25/97).</p> <p>Un buen número de jóvenes pertenece a grupos/organizaciones altruistas en la localidad (30% aproximadamente).</p> <p>Algunos jóvenes han manifestado la posibilidad de contar con apoyo financiero de sus familiares en el exterior del país para desarrollar sus ideas de negocio (el equipo de facilitación tendrá que cuantificar este dato en los próximos módulos).</p> <p>Se cuenta con una persona contraparte local por la OEI para dar seguimiento a los jóvenes y generar actividades de que aporten valor agregado a su proceso formativo.</p> <p>Con un seguimiento sistemático se podría lograr mayor responsabilidad de los jóvenes en la asistencia al programa y motivación para elevar su rendimiento (rol de la contraparte local).</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para propiciar espacios de intercambio entre los jóvenes (deberá aprovecharse en el módulo II y prever espacios para intercambios, deportivos, culturales, de desarrollo empresarial).</p> <p>Hay expectativas de tener un local con mejores condiciones para el desarrollo del programa (Casa Comunal en proceso de adecuación).</p> <p>Existe la posibilidad de involucrar a personas notables de la ciudad y a padres de familia en algunas etapas del proceso. (Para ello se debe mejorar la coordinación entre UES, OEI y la municipalidad)</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Se cuenta con dos computadoras destinadas al programa, que pueden ser aprovechadas para organizar información de negocios y desarrollo empresarial y ponerlo a disposición de los jóvenes como instrumento de consulta.</p> <p>El local previsto (en proceso) para el desarrollo de las jornadas de capacitación en el municipio podría convertirse en “la casa de los emprendedores/as” brindando así un espacio de “identidad” de los jóvenes con el programa formativo y su desarrollo posterior.</p> <p>El compromiso del equipo de la UES con el desarrollo del programa y su disposición para promover actividades de intercambio entre los jóvenes de Intipucá y los de Conchagua.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad.</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde para apoyar el proceso.</p> <p>El compromiso de la coordinación técnica de la OEI para gestionar el equipo y materiales de apoyo que aún hace falta para el desarrollo del programa (cartapacio para los jóvenes, pizarras zopp y retroproyector de acetatos).</p>

	El soporte institucional de la UES y de la OEI.
<p>TROPIEZOS(lo ocurrido en el módulo I)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ No se contó con una caracterización del grupo meta previo a las actividades de capacitación. La invitación no fue procesada previa al inicio del programa, por lo que el equipo de facilitación no pudo contar con una clasificación de los participantes previa al desarrollo del módulo I, en cuanto a edades, nivel de escolaridad, lugar de procedencia, etc. ○ La falta de claridad en la invitación girada a los jóvenes, sobre el proyecto a desarrollar, generó expectativas que no serían cubiertas en este programa. Esto tuvo como consecuencias que muchos jóvenes acudieran solo por curiosidad y no continuaran en el programa. ○ En cada sesión se tuvo una configuración distinta del grupo de participantes (no todos asistieron a todas las sesiones). ○ El local resultó ser muy abierto, lo cual no favoreció el trabajo en plenarios y distraía en los trabajos de grupo, al permitir la entrada de vendedores, curiosos e incluso perros que entran a revolver los botes de basura. ○ No se contó con un buen sistema de sonido. Los micrófonos no están en buenas condiciones. <p>Falta del cuaderno del participante (cartapacio). Los jóvenes no llevan un orden de sus hojas de trabajo y materiales de apoyo. Muchos de ellos los han deteriorado e incluso perdido. No se ha podido hacer un buen control de tareas debido a este inconveniente.</p> <p>No se contó con las pizarras zopp ni con un retroproyector de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.</p> <p>Bajo nivel de involucramiento de Vilma Mejía en el desarrollo del programa, seguimiento a los jóvenes y en garantizar apoyo logístico.</p> <p>Inadecuada selección de refrigerios y almuerzos. Al mismo tiempo que falta de oportunidad en el servicio de los mismos (Siempre llegan tarde).</p> <p>Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación.</p> <p>No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa.</p> <p>En algunas ocasiones se observó falta de comunicación de Vilma Mejía hacia el señor alcalde, sobre las acciones a desarrollar, lo que trajo como consecuencia deficiencias de carácter logístico.</p>	<p>OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el módulo II)</p> <p>Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa y consolidar un grupo que asista regularmente, pueden verse afectados los resultados del proyecto.</p> <p>De no entregar los cartapacios a los jóvenes se corre el riesgo de que no lleven un orden de su trabajo en el desarrollo del programa y que no puedan retroalimentarse con material de apoyo.</p> <p>De no complementar el equipo con pizarras zopp y retroproyectores de acetatos seguirá habiendo dificultades en el uso de recursos visuales en el programa, lo cual afecta directamente el aprendizaje de los jóvenes.</p> <p>No contar con un local adecuado pone en peligro el proceso formativo. Los resultados esperados pueden verse afectados si no se cuenta con condiciones adecuadas para la facilitación del aprendizaje (acústica, iluminación, etc.)</p> <p>De no lograr un mayor involucramiento y apoyo al programa por parte de la contraparte local por la OEI, se pueden tener consecuencias lamentables en relación al seguimiento y apoyo a los jóvenes, la convocatoria a sesiones y garantías de apoyo logístico oportuno. Todo lo anterior tiene influencia directa en el normal desarrollo del programa.</p>

ETPO MÓDULO I PARA CONCHAGUA

Éxitos y Tropiezos del Módulo I (lo ocurrido en el Módulo I)	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran hacia el módulo II (lo futuro)
<p>ÉXITOS</p> <p>El apoyo del Señor Alcalde de Conchagua ha sido clave para el desarrollo del Programa formativo. Tanto en la convocatoria como en su ejecución.</p> <p>La respuesta de más de 300 jóvenes a la convocatoria de la alcaldía para participar en el programa (distribuidos en las cuatro sesiones)</p> <p>116 jóvenes completaron 3 de las 5 sesiones desarrolladas, incluyendo el taller de sensibilización. Es decir, 116 cubrieron el 60% de las actividades programadas.</p> <p>Se estima que un 50% de los jóvenes que han asistido regularmente, poseen un alto potencial emprendedor, interés y motivación para continuar en el proyecto, desarrollar ideas de negocios e insertarse en el desarrollo productivo de la zona.</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones han mostrado interés por su superación personal. Algunos asistieron esperando aprender algún oficio, y se quedaron en el programa aún cuando se les aclaró que no habrá formación vocacional</p> <p>El equipo de facilitación ha sido responsable con los horarios, comprometido con el desarrollo del programa e identificado con el proceso de formación de los jóvenes.</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo fueron desarrolladas.</p> <p>La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>El diseño metodológico propuesto se ha validado, se considera funcional y acorde a los objetivos. La recepción de los jóvenes ha sido muy buena, en cada sesión su interés e involucramiento fue mayor.</p> <p>La gran mayoría (más del 90%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver evaluaciones de los participantes en 2.7.5)</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del módulo .</p> <p>Contar con la presencia del Señor Alcalde en algunas de las sesiones. Esto garantiza el interés y el apoyo de la municipalidad al programa de formación. Al mismo tiempo que aporta sugerencias para la orientación del mismo y estimula a los participantes a su aprovechamiento del programa.</p> <p>Previo al inicio del programa se contó con un estudio sobre los jóvenes de la municipalidad (estudio de CECADE) que fue muy útil para ilustrar algunos datos característicos de los jóvenes del municipio y de su entorno. Para el equipo de facilitación el documento fue útil como diagnóstico del grupo meta y de las condiciones socioculturales del municipio.</p> <p>Excelente trabajo de Glenda Ponce, contraparte local por la OEI en el municipio de Conchagua. Durante todo el módulo ha garantizando condiciones logísticas, a pesar de lo inadecuado del local de las capacitaciones. Posee Iniciativa y creatividad para resolver dificultades operativas.</p> <p>Adecuada selección y Servicio oportuno de refrigerios y almuerzos</p> <p>Se observó muy buena comunicación y coordinación entre el Señor Alcalde y Glenda Ponce en función de las actividades del programa.</p> <p>Ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Se estima que se puede contar con al menos 100 jóvenes en el municipio interesados en culminar el programa de formación.</p> <p>Aproximadamente un 20% (24/116) de los jóvenes del programa poseen claras características de Emprendedurismo y liderazgo.</p> <p>Un buen número de jóvenes pertenece a grupos/organizaciones altruistas en la localidad (30% aproximadamente)</p> <p>La iniciativa, creatividad y disposición de Glenda Ponce en su rol de contraparte local. Con inducción apropiada puede dar valor agregado al proceso de formación de los jóvenes aprovechando espacios durante la semana.</p> <p>Con un seguimiento sistemático se podría lograr mayor responsabilidad de los jóvenes en la asistencia al programa y motivación para elevar su rendimiento (rol de la contraparte local)</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para propiciar espacios de intercambio entre los jóvenes (deberá aprovecharse en el módulo II y prever espacios para intercambios, deportivos, culturales, de desarrollo empresarial)</p> <p>Hay expectativas de tener un local con mejores condiciones para el desarrollo del programa (Casa Comunal en proceso de adecuación)</p> <p>Existe la posibilidad de involucrar a personas notables de la ciudad y a padres de familia en algunas etapas del proceso. (Para ello se debe mejorar la coordinación entre UES, OEI y la municipalidad)</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Se cuenta con dos computadoras destinadas al programa, que pueden ser aprovechadas para organizar información de negocios y desarrollo empresarial y ponerlo a disposición de los jóvenes como instrumento de consulta.</p> <p>El local previsto (en proceso) para el desarrollo de las jornadas de capacitación en el municipio podría convertirse en “la casa de los emprendedores/as” brindando así un espacio de “identidad” de los jóvenes con el programa formativo y su desarrollo posterior.</p> <p>El compromiso del equipo de la UES con el desarrollo del programa y su disposición para promover actividades de intercambio entre los jóvenes de Intipucá y los de Conchagua.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad .</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde en apoyo al proceso.</p> <p>El compromiso de la coordinación técnica de la OEI para gestionar el equipo y materiales de apoyo que aún hace falta para el desarrollo del programa (cartapacio para los jóvenes, pizarras zopp, retroproyector de acetatos)</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>

TROPIEZOS(lo ocurrido en el módulo I)

- No se contó con una caracterización del grupo meta previo a las actividades de capacitación. La invitación no fue procesada previa al inicio del programa, por lo que el equipo de facilitación no pudo contar con una clasificación de los participantes previa al desarrollo del módulo I, en cuanto a edades, nivel de escolaridad, lugar de procedencia, etc.
- La falta de claridad en la invitación girada a los jóvenes, sobre el proyecto a desarrollar, generó expectativas que no serían cubiertas en este programa. Esto tuvo como consecuencias que muchos jóvenes acudieran solo por curiosidad y no continuaran en el programa.
- En cada sesión se tuvo una configuración distinta del grupo de participantes (no todos asistieron a todas las sesiones)
- El local resultó inadecuado, sobre todo porque se trata de un turicentro y no se cuenta con un salón cerrado. Los días sábados está abierto al público e imposibilita lograr un buen nivel de concentración, los jóvenes están pendientes de todo lo que pasa a su alrededor.
- No se contó con un buen sistema de sonido. Los micrófonos no están en buenas condiciones.

Falta del cuaderno del participante (cartapacio). Los jóvenes no llevan un orden de sus hojas de trabajo y materiales de apoyo. Muchos de ellos los han deteriorado e incluso perdido. No se ha podido hacer un buen control de tareas debido a este inconveniente.

No se contó con las pizarras zopp ni con un retroproyector de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.

Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación.

No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa.

OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el módulo II)

Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa y consolidar un grupo que asista regularmente, pueden verse afectados los resultados del proyecto

De no entregar los cartapacios a los jóvenes se corre el riesgo de que no lleven un orden de su trabajo en el desarrollo del programa y que no puedan retroalimentarse con material de apoyo.

De no complementar el equipo con pizarras zopp y retroproyectores de acetatos seguirá habiendo dificultades en el uso de recursos visuales en el programa, lo cual afecta directamente el aprendizaje de los jóvenes.

No contar con un local adecuado pone en peligro el proceso formativo. Los resultados esperados pueden verse afectados si no se cuenta con condiciones adecuadas para la facilitación del aprendizaje ((acústica, iluminación, etc.)

ETPO MÓDULO II PARA INTIPUCÁ

Éxitos y Tropiezos del Módulo II (lo ocurrido en el pasado)	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran hacia el módulo III (lo futuro)
<p>ÉXITOS</p> <p>El apoyo del Señor Alcalde de Intipucá se ha mantenido y su asistencia a las sesiones se ha incrementado.</p> <p>Se contó con la asistencia de 105 jóvenes. Aproximadamente el 80% de los jóvenes completaron las seis sesiones del módulo.</p> <p>El 100% de los jóvenes que han asistido regularmente, completaron el proceso creativo de la generación de ideas de negocios y más del 50% (54/105) tienen ya formuladas 5 ideas de entre las cuales seleccionarán la que resulte más viable</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones continúan demostrando un alto interés por su superación personal.</p> <p>El equipo de facilitación ha continuado siendo responsable con los horarios, comprometido con el desarrollo del programa e identificado con el proceso de formación de los jóvenes.</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo II fueron desarrolladas.</p> <p>La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>El contenido temático de Gestión Empresarial fue vivenciado a través de simulaciones, lo que ayudó a que fuera asimilado fácilmente por los participantes. (Simulaciones de mercado, producción, costos, etc.)</p> <p>La gran mayoría (más del 90%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver evaluaciones de los participantes en anexos)</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del módulo.</p> <p>Contar con la presencia del Señor Alcalde en algunas de las sesiones. Esto garantiza el interés y el apoyo de la municipalidad al programa de formación. Al mismo tiempo que aporta sugerencias para la orientación del mismo y estimula a los participantes a su aprovechamiento del programa.</p> <p>A partir de la cuarta sesión del Módulo la OEI proporcionó los cartapacios para los participantes lo que permitió ordenar sus materiales de los módulos I y II</p> <p>El trabajo de los estudiantes en servicio social y en trabajo de tesis de la UES (Héctor y Vicente) ha sido un elemento clave en el logro de los resultados por su ayuda al trabajo de mesas, revisión y seguimiento a las tareas.</p> <p>El trabajo de Vilma Mejía mejoró notablemente en este módulo lo que garantizó un mejor seguimiento a los jóvenes y mejoró la logística de las sesiones.</p> <p>La selección y servicio de refrigerios y almuerzos ha mejorado en relación al módulo I.</p> <p>Ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Se estima que se puede contar con al menos 80 jóvenes para el módulo III (los que han sido más constantes y han mostrado un alto nivel de participación e interés en culminar su programa formativo con la formulación de su plan de negocios.</p> <p>Algunos jóvenes han manifestado la posibilidad de contar con apoyo financiero de sus familiares en el exterior del país para desarrollar sus ideas de negocios. Ya ha comenzado a indagarse al respecto de manera informal. Esto deberá formalizarse cuando los jóvenes definan su inversión inicial en su plan de puesta en marcha. (Módulo III y feria de negocios)</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para propiciar espacios de intercambio entre los jóvenes (deberá aprovecharse en el módulo III y prever espacios para intercambios, deportivos, culturales, de desarrollo empresarial)</p> <p>Hay expectativas de tener un local con mejores condiciones para el desarrollo del programa durante el módulo III (Casa Comunal en proceso de adecuación)</p> <p>Existe la posibilidad de involucrar a personas notables de la ciudad y a padres de familia en algunas etapas del proceso. (Para ello se debe mejorar la coordinación entre UES, OEI y la municipalidad)</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Se cuenta con dos computadoras destinadas al programa, que pueden ser aprovechadas para organizar información de negocios y desarrollo empresarial y ponerlo a disposición de los jóvenes como instrumento de consulta.</p> <p>El local previsto (en proceso) para el desarrollo de las jornadas de capacitación en el municipio podría convertirse en “la casa de los emprendedores/as” brindando así un espacio de “identidad” de los jóvenes con el programa formativo y su desarrollo posterior.</p> <p>El compromiso del equipo de la UES con el desarrollo del programa y su disposición para promover actividades de intercambio entre los jóvenes de Intipucá y los de Conchagua.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad .</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde para apoyar la continuidad del proceso .</p> <p>El compromiso de la coordinación técnica de la OEI para gestionar el equipo y materiales de apoyo que aún hace falta para el desarrollo del programa (micrófonos, retroproyector de acetatos)</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>

TROPIEZOS (lo ocurrido en el móduloII)

El módulo se desarrolló en el mismo local del módulo I, el cual no reúne buenas condiciones para un proceso de formación.
(local abierto, permite la entrada de vendedores, curiosos e incluso perros que entran a revolver los botes de basura)

No se contó con un buen sistema de sonido. Los micrófonos no están en buenas condiciones.

Se continuó sin el cuaderno del participante (cartapacio) hasta la cuarta sesión del módulo, lo que dificultó las actividades de revisión y retroalimentación de tareas y los participantes perdían sus materiales de apoyo

No se contó con las pizarras zopp ni con un retroproyector de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.

Todas lo mencionado en los párrafos anteriores trajo como consecuencia un esfuerzo mucho mayor del equipo de facilitación por mantener la atención y lograr los resultados de cada sesión. Las jornadas fueron realmente agotadoras, muchas veces al finalizar la sesión las facilitadoras estaban sin voz.

Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación.

No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa. Esta actividad fue solicitada por el equipo de facilitación desde el inicio del módulo I a la contraparte local Vilma Mejía. No se sabe si la tarea ha sido abandonada por la contraparte local o en su defecto no se le ha proporcionado la ficha equipo de facilitación.)

OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el módulo III)

Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa y consolidar al grupo que asistió al módulo II pueden verse afectados los resultados del proyecto

De no complementar el equipo con micrófonos, pizarras zopp y retroproyectores de acetatos seguirá habiendo dificultades en el uso de recursos audio-visuales en el programa, lo cual afecta directamente el aprendizaje de los jóvenes.

No contar con un local adecuado pone en peligro el proceso formativo. Los resultados esperados pueden verse afectados si no se cuenta con condiciones adecuadas para la facilitación del aprendizaje (acústica, iluminación, etc.)

ETPO MÓDULO II PARA CONCHAGUA

Éxitos y Tropiezos del Módulo II (lo ocurrido en el Módulo II)	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran hacia el módulo III (lo futuro)
<p>ÉXITOS</p> <p>El apoyo institucional del Señor Alcalde de Intipucá se ha mantenido.</p> <p>Se contó con la asistencia de 90 jóvenes. Aproximadamente el 52% de los jóvenes completaron las seis sesiones del módulo.</p> <p>El 100% de los jóvenes que han asistido regularmente, completaron el proceso creativo de la generación de ideas de negocios y más del 40% (40/90) tienen ya formuladas 5 ideas de entre las cuales seleccionarán la que resulte más viable</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones continúan demostrando un alto interés por su superación personal.</p> <p>El equipo de facilitación ha continuado siendo responsable con los horarios, comprometido con el desarrollo del programa e identificado con el proceso de formación de los jóvenes.</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo II fueron desarrolladas.</p> <p>La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>El contenido temático de Gestión Empresarial fue vivenciado a través de simulaciones, lo que ayudó a que fuera asimilado fácilmente por los participantes. (Simulaciones de mercado, producción, costos, etc.)</p> <p>La gran mayoría (más del 90%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver evaluaciones de los participantes en anexos)</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del módulo.</p> <p>A partir de la cuarta sesión del Módulo la OEI proporcionó los cartapacios para los participantes lo que permitió ordenar sus materiales de los módulos I y II</p> <p>El trabajo de Glenda Ponce sigue siendo efectivo en cuanto al seguimiento de los participantes y la logística de las sesiones.</p> <p>El trabajo de los estudiantes en servicio social y en trabajo de tesis de la UES (Celia, Haydeé y Lorena) ha sido un elemento clave en el logro de los resultados por su ayuda al trabajo de mesas, revisión y seguimiento a las tareas.</p> <p>La selección y servicio de refrigerios y almuerzos se han mantenido.</p> <p>Se mantiene el ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Se estima que se puede contar con al menos 80 jóvenes para el módulo III (los que han sido más constantes y han mostrado un alto nivel de participación e interés en culminar su programa formativo con la formulación de su plan de negocios.</p> <p>Algunos jóvenes han manifestado la posibilidad de contar con apoyo financiero de sus familiares en el exterior del país para desarrollar sus ideas de negocios. Ya ha comenzado a indagarse al respecto de manera informal. Esto deberá formalizarse cuando los jóvenes definan su inversión inicial en su plan de puesta en marcha. (Módulo III y feria de negocios)</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para propiciar espacios de intercambio entre los jóvenes (deberá aprovecharse en el módulo III y prever espacios para intercambios, deportivos, culturales, de desarrollo empresarial)</p> <p>Hay expectativas de tener un local con mejores condiciones para el desarrollo del programa durante el módulo III (Casa Comunal en proceso de adecuación)</p> <p>Existe la posibilidad de involucrar a personas notables de la ciudad y a padres de familia en algunas etapas del proceso. (Para ello se debe mejorar la coordinación entre UES, OEI y la municipalidad)</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Se cuenta con dos computadoras destinadas al programa, que pueden ser aprovechadas para organizar información de negocios y desarrollo empresarial y ponerlo a disposición de los jóvenes como instrumento de consulta.</p> <p>El local previsto (en proceso) para el desarrollo de las jornadas de capacitación en el municipio podría convertirse en “la casa de los emprendedores/as” brindando así un espacio de “identidad” de los jóvenes con el programa formativo y su desarrollo posterior.</p> <p>El compromiso del equipo de la UES con el desarrollo del programa y su disposición para promover actividades de intercambio entre los jóvenes de Intipucá y los de Conchagua.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad .</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde para apoyar la continuidad del proceso .</p> <p>El compromiso de la coordinación técnica de la OEI para gestionar el equipo y materiales de apoyo que aún hace falta para el desarrollo del programa (micrófonos, retroproyector de acetatos)</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>

TROPIEZOS(lo ocurrido en el módulo II)

El módulo se desarrolló en el mismo local del módulo I, el cual no reúne buenas condiciones para un proceso de formación.
(local abierto, permite la entrada de vendedores, curiosos e incluso perros que entran a revolver los botes de basura)

No se contó con un buen sistema de sonido. Los micrófonos no están en buenas condiciones.

Se continuó sin el cuaderno del participante (cartapacio) hasta la cuarta sesión del módulo, lo que dificultó las actividades de revisión y retroalimentación de tareas y los participantes perdían sus materiales de apoyo

No se contó con las pizarras zopp ni con un retroproyector de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.

Todas lo mencionado en los párrafos anteriores trajo como consecuencia un esfuerzo mucho mayor del equipo de facilitación por mantener la atención y lograr los resultados de cada sesión. Las jornadas fueron realmente agotadoras, muchas veces al finalizar la sesión las facilitadoras estaban sin voz.

Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación.

No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa. Esta actividad fue solicitada por el equipo de facilitación desde el inicio del módulo I a la contraparte local Vilma Mejía. No se sabe si la tarea ha sido abandonada por la contraparte local o en su defecto no se le ha proporcionado la ficha equipo de facilitación.)

OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el módulo III)

Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa y consolidar al grupo que asistió al módulo II pueden verse afectados los resultados del proyecto

De no complementar el equipo con micrófonos, pizarras zopp y retroproyectores de acetatos seguirá habiendo dificultades en el uso de recursos audio-visuales en el programa, lo cual afecta directamente el aprendizaje de los jóvenes.

No contar con un local adecuado pone en peligro el proceso formativo. Los resultados esperados pueden verse afectados si no se cuenta con condiciones adecuadas para la facilitación del aprendizaje (acústica, iluminación, etc.)

ETPO MÓDULO III PARA INTIPUCÁ

Éxitos y Tropiezos del Módulo III	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran a futuro
<p>ÉXITOS</p> <p>El apoyo del Señor Alcalde de Intipucá se mantuvo y garantizó mejores condiciones logísticas al programa. Al mismo tiempo que su presencia generaba confianza en los jóvenes por la importancia que el proyecto tiene para la alcaldía.</p> <p>Se contó con la asistencia de 131 jóvenes. Aproximadamente el 62% (81/131) de los jóvenes completaron las siete sesiones del módulo (incluyendo talleres asociativos).</p> <p>El 100% de los jóvenes que asistieron regularmente, se apropiaron de la idea de negocio generada en el módulo II y completaron la estructura de su plan de negocios.</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones continuaron demostrando un alto interés por su superación personal y mejoraron su perfil emprendedor (el desarrollo de sus características emprendedoras personales se manifestaban en cada sesión del módulo, en especial: persistencia, autoconfianza, cumplimiento de compromisos, búsqueda de oportunidades, fijación de objetivos y metas, auto-exigencia de calidad)</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo III fueron desarrolladas. El equipo de facilitación finalizó con responsabilidad y compromiso proceso de formación de los jóvenes. La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>La estrategia metodológica utilizada en el módulo dio buenos resultados. Se ejemplificó con un caso real de plan de negocios y se desarrollaron con ejemplos concretos cada elemento del plan de negocios, lo que contribuyó a una mejor comprensión por parte de los jóvenes y facilitó el ordenamiento de sus ideas para plasmarlas en su propio plan.</p> <p>La gran mayoría (más del 90%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver evaluaciones de los participantes en anexos)</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del programa.</p> <p>El trabajo de los estudiantes en servicio social y en trabajo de tesis de la UES fueron un elemento clave en el logro de los resultados por su ayuda al trabajo de mesas, revisión y seguimiento a las tareas.</p> <p>El excelente trabajo desarrollado por Edwar Hernández (asesor Técnico para la formulación de planes de negocios), que logró un alto nivel de confianza y motivación de los jóvenes. Al mismo tiempo que estimuló su creatividad para la formulación de sus planes de negocios.</p> <p>El trabajo voluntario de Manuel y Bertoní, estudiantes de Administración de Empresas de la UES que fueron un gran apoyo para la atención de consultas de los jóvenes para la formulación de sus planes de negocios y de apoyo a Edwar Hernández en la digitación de los planes de negocios generados (algunas veces en Intipucá otras en Conchagua, según fue necesario).</p> <p>El trabajo de Vilma Mejía que garantizó un mejor seguimiento a los jóvenes y mejoró la logística de las sesiones. La selección y servicio de refrigerios y almuerzos se considera adecuada y oportuna.</p> <p>Ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Más del 90% de jóvenes que formuló su plan de negocios, está interesado en participar en la Feria de Negocios a organizarse en el marco del programa de formación.</p> <p>Se estima que se cuenta con al menos 30 planes de negocios con altas posibilidades de implementación en el municipio.</p> <p>Para el logro de apoyo financiero a la puesta en marcha de los negocios se podrían combinar los recursos propios que los jóvenes pueden obtener de sus familiares con la búsqueda de financiamiento por parte de la OEI.</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para continuar propiciando espacios de intercambio entre los jóvenes, de modo que puedan visualizar, incluso, posibilidades de asociarse para determinadas gestiones de carácter empresarial asociativo.</p> <p>Como Fase II del Proyecto, se plantea la posibilidad de que los jóvenes con mayor potencial para sus negocios reciban asistencia técnica y formación vocacional en la línea de desarrollo de su proyecto de empresa. Esto podría fortalecerse con formación en Estrategias colectivas de cooperación: Cooperativismo y Asociatividad.</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Los jóvenes organizados en el club de emprendedores pueden potenciarse con el apoyo de la alcaldía para lograr acercamiento con las personas notables de la ciudad y con la sociedad de personas de Intipucá que residen en los Estados Unidos, para visualizar y ejecutar otras acciones de desarrollo de la juventud en función del desarrollo de la comunidad.</p> <p>Se espera contar con un local en la nueva casa de la cultura destinado al seguimiento y fortalecimiento del desarrollo emprendedor de los jóvenes. Se espera la respuesta de la municipalidad en este sentido. Contar con este espacio sería beneficioso para lograr el efecto multiplicador del desarrollo emprendedor en el municipio liderado por los jóvenes participantes en el programa formativo.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad debe aprovecharse para mantener vivo el proceso de desarrollo emprendedor, darlo a conocer en la población del municipio y hacerlo crecer a favor del mismo.</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde de continuar gestiones para la continuidad del proceso.</p> <p>El compromiso de la Universidad de El Salvador de continuar acompañando el proyecto en la fase de asistencia técnica u otras iniciativas de conjunto con las instituciones organizadoras y el apoyo de estudiantes en servicio social para continuar el acompañamiento a los jóvenes.</p> <p>El compromiso de la OEI para gestionar e implementar fases de seguimiento al proyecto y desarrollo potencial de la zona para continuar brindando oportunidades a los jóvenes con problemas de exclusión del sistema educativo formal en ambos municipios.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>

TROPIEZOS (durante el Módulo III)

El módulo se desarrolló en el mismo local, el cual no reúne buenas condiciones para un proceso de formación.

(local abierto, permite la entrada de vendedores, curiosos e incluso perros que entran a revolver los botes de basura)

A lo largo del programa se tuvo interrupciones en el local a partir de las doce del mediodía debido a que en el local se realizaban fiestas los sábados por la noche y los encargados de la música llegaban a instalar aparatos.

No se contó con los retroproyectores de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones para visualizar y compartir en plenaria los trabajos en mesa de los jóvenes y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.

Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación a lo largo de todo el programa.

No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa. Se espera que como actividad de cierre de esta primera fase, la contraparte local por la OEI pueda organizar la información en la ficha proporcionada por el equipo de facilitación para tener caracterizado al grupo de participantes que finalizó con éxito el programa.

OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el futuro)

Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa puede verse afectado el proceso de desarrollo emprendedor iniciado en el municipio y disminuir las posibilidades de desarrollo de nuevas fases del proyecto.

De no realizar la fase II del Proyecto, en cuanto a la Asistencia Técnica y Formación vocacional a los jóvenes pueden disminuir las oportunidades para la puesta en marcha de los planes de negocios generados por los jóvenes.

Si no se cuenta con un local de referencia y espacios y eventos adecuados para estimular la organización y seguimiento de los jóvenes en función del proceso de desarrollo emprendedor, este primer esfuerzo podría estancarse.

De no lograr una mayor difusión de los logros del proyecto en su primera fase entre las personas notables de la ciudad y la población del municipio en general pueden verse afectadas nuevas fases del proyecto y las posibilidades de apoyo proveniente de la comunidad al desarrollo emprendedor y empresarial para el municipio.

Si no se logra gestiones oportunas de parte de las instituciones organizadoras, financieras y ejecutoras del proyecto puede verse afectada la fase II proyectada.

ETPO MÓDULO III PARA CONCHAGUA

Éxitos y Tropiezos del Módulo III (lo ocurrido en el Módulo III)	Potencialidades y Obstáculos que se vislumbran hacia el módulo III (lo futuro)
<p>ÉXITOS</p> <p>Se contó con la asistencia de 119 jóvenes. Aproximadamente el 71% (85/119)) de los jóvenes completaron las siete sesiones del módulo (incluyendo talleres asociativos).</p> <p>El 100% de los jóvenes que asistieron regularmente, se apropiaron de la idea de negocio generada en el módulo II y completaron la estructura de su plan de negocios.</p> <p>La mayoría de los asistentes a las sesiones continuaron demostrando un alto interés por su superación personal y mejoraron su perfil emprendedor (el desarrollo de sus características emprendedoras personales se manifestaban en cada sesión del módulo, en especial: persistencia, autoconfianza, cumplimiento de compromisos, búsqueda de oportunidades, fijación de objetivos y metas, auto-exigencia de calidad)</p> <p>Todas las actividades programadas para el módulo III fueron desarrolladas. El equipo de facilitación finalizó con responsabilidad y compromiso proceso de formación de los jóvenes.</p> <p>La disposición, creatividad y capacidad del equipo de facilitación para adaptarse a las condiciones del local asignado.</p> <p>La estrategia metodológica utilizada en el módulo dio buenos resultados. Se ejemplificó con un caso real de plan de negocios y se desarrollaron con ejemplos concretos cada elemento del plan de negocios, lo que contribuyó a una mejor comprensión por parte de los jóvenes y facilitó el ordenamiento de sus ideas para plasmarlas en su propio plan.</p> <p>La gran mayoría (más del 95%) de los participantes por sesión han evaluado muy bien las actividades desarrolladas en el programa formativo. (ver evaluaciones de los participantes en anexos)</p> <p>La confianza de los jóvenes hacia el equipo de facilitación y entre ellos mismos se incrementó notablemente en el transcurso del programa.</p> <p>El trabajo de los estudiantes en servicio social y en trabajo de tesis de la UES fueron un elemento clave en el logro de los resultados por su ayuda al trabajo de mesas, revisión y seguimiento a las tareas.</p> <p>El excelente trabajo desarrollado por Edwar Hernández (asesor Técnico para la formulación de planes de negocios), que logró un alto nivel de confianza y motivación de los jóvenes. Al mismo tiempo que estimuló su creatividad para la formulación de sus planes de negocios.</p> <p>El trabajo voluntario de Manuel y Bertoni, estudiantes de Administración de Empresas de la UES que fueron un gran apoyo para la atención de consultas de los jóvenes para la formulación de sus planes de negocios y de apoyo a Edwar Hernández en la digitación de los planes de negocios generados (algunas veces en Intipucá otras en Conchagua, según fue necesario).</p> <p>El trabajo de Glenda Ponce que garantizó un mejor seguimiento a los jóvenes y mejoró la logística de las sesiones.</p> <p>La selección y servicio de refrigerios y almuerzos se considera adecuada y oportuna.</p> <p>Ambiente de confianza y buenas relaciones entre los actores del Proyecto: OEI, Alcaldías, UES, que contribuyen a elevar las probabilidades de éxito del programa.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>	<p>POTENCIALIDADES</p> <p>Más del 90% de jóvenes que formuló su plan de negocios, está interesado en participar en la Feria de Negocios a organizarse en el marco del programa de formación.</p> <p>Se estima que se cuenta con al menos 15 de planes de negocios con altas posibilidades de implementación en el municipio.</p> <p>Para el logro de apoyo financiero a la puesta en marcha de los negocios se podrían combinar los recursos propios que los jóvenes pueden obtener de sus familiares con la búsqueda de financiamiento por parte de la OEI.</p> <p>La cercanía entre Intipucá y Conchagua es favorable para continuar propiciando espacios de intercambio entre los jóvenes, de modo que puedan visualizar, incluso, posibilidades de asociarse para determinadas gestiones de carácter empresarial asociativo.</p> <p>Como Fase II del Proyecto, se plantea la posibilidad de que los jóvenes con mayor potencial para sus negocios reciban asistencia técnica y formación vocacional en la línea de desarrollo de su proyecto de empresa. Esto podría fortalecerse con formación en Estrategias colectivas de cooperación: Cooperativismo y Asociatividad.</p> <p>Las perspectivas de desarrollo del puerto de La Unión, representan un marco de referencia para orientar el desarrollo de ideas de negocios de los jóvenes.</p> <p>Los jóvenes organizados en Consejo Directivo de emprendedores pueden potenciarse con el apoyo de la alcaldía para lograr acercamiento con las personas notables de la ciudad y con la sociedad de personas de intipucá que residen en los Estados Unidos, para visualizar y ejecutar otras acciones de desarrollo de la juventud en función del desarrollo de la comunidad.</p> <p>Se cuenta con el local para el desarrollo emprendedor, que fue habilitado al finalizar el módulo III y que sin duda será un estímulo para los jóvenes en pro del fortalecimiento del desarrollo emprendedor de se municipio.</p> <p>Contar con este espacio será beneficioso para lograr el efecto multiplicador del desarrollo emprendedor en el municipio liderado por los jóvenes participantes en el programa formativo.</p> <p>La capacidad de convocatoria de la Municipalidad debe aprovecharse para mantener vivo el proceso de desarrollo emprendedor, darlo a conocer en la población del municipio y hacerlo crecer a favor del mismo.</p> <p>La disposición y compromiso mostrado por el Señor Alcalde de continuar gestiones para la continuidad del proceso.</p> <p>El compromiso de la Universidad de El Salvador de continuar acompañando el proyecto en la fase de asistencia técnica u otras iniciativas de conjunto con las instituciones organizadoras y el apoyo de estudiantes en servicio social para continuar el acompañamiento a los jóvenes.</p> <p>El compromiso de la OEI para gestionar e implementar fases de seguimiento al proyecto y desarrollo potencial de la zona para continuar brindando oportunidades a los jóvenes con problemas de exclusión del sistema educativo formal en ambos municipios.</p> <p>El soporte institucional de la UES y de la OEI.</p>

TROPIEZOS (lo ocurrido en el móduloIII)

El módulo se desarrolló en el mismo local, el cual no reúne buenas condiciones para un proceso de formación. (Turicentro de Conchagua abierto al público durante los días de la capacitación)

No se contó con los retroproyectors de acetatos. El uso de estos equipos está contemplado en el diseño de las sesiones para visualizar y compartir en plenaria los trabajos en mesa de los jóvenes y ha llevado al equipo de facilitación a estar diseñando maneras de suplirlos en el desarrollo de las actividades. Lo cual se vuelve complicado con grupos numerosos como los que se ha tenido.

Falta de agua permanente para el consumo de los jóvenes en los locales de capacitación a lo largo de todo el programa.

No se logró completar las fichas de caracterización de los participantes en el programa. Se espera que como actividad de cierre de esta primera fase, la contraparte local por la OEI pueda organizar la información en la ficha proporcionada por el equipo de facilitación para tener caracterizado al grupo de participantes que finalizó con éxito el programa.

OBSTÁCULOS(lo que se vislumbra hacia el futuro)

Si no se logra hacer un oportuno y cuidadoso seguimiento a los jóvenes del programa puede verse afectado el proceso de desarrollo emprendedor iniciado en el municipio y disminuir las posibilidades de desarrollo de nuevas fases del proyecto.

De no realizar la fase II del Proyecto, en cuanto a la Asistencia Técnica y Formación vocacional a los jóvenes pueden disminuir las oportunidades para la puesta en marcha de los planes de negocios generados por los jóvenes.

De no lograr una mayor difusión de los logros del proyecto en su primera fase entre las personas notables de la ciudad y la población del municipio en general pueden verse afectadas nuevas fases del proyecto y las posibilidades de apoyo proveniente de la comunidad al desarrollo emprendedor y empresarial para el municipio.

Si no se logra gestiones oportunas de parte de las instituciones organizadoras, financieras y ejecutoras del proyecto puede verse afectada la fase II proyectada.

**CUESTIONARIO ESTANDAR DE AUTOEVALUACION
DE LAS CARACTERISTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES
(CEPs)**

1. Este cuestionario consta de 55 declaraciones breves. Lea cuidadosamente cada una de ellas. Le describe en forma más acertada. Sea honesto u honesta. La finalidad es obtener su perfil e entre más cerca de la realidad sean sus respuestas más útil le será el resultado.
2. Seleccione el número que corresponde para designar la medida en que la declaración lo descr

1	=	Nunca
2	=	Raras veces
3	=	Algunas veces
4	=	Usualmente
5	=	Siempre

3. Anote el número que seleccione en el círculo que está arriba de cada frase. He aquí un ejemplo

2

Me mantengo
Calmado en
Situaciones
tensas

4. La persona que respondió en este ejemplo designó el número "2" para indicar que la frase le d raras veces.
5. Algunas frases pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual.

PERFIL EMPRENDEDOR

Si su factor de corrección es ...

... 24 ó 25	restar	7	a cada característica
... 22 ó 23	restar	5	a cada característica
... 20 ó 21	restar	3	a cada característica
... 19 ó menos	restar	0	a cada característica

Característica	Puntos	(-)	Factor	=	Total Corregido
<i>Búsqueda oportunidades</i>		(-)		=	
<i>Persistencia</i>		(-)		=	
<i>Cumplimiento de compromisos</i>		(-)		=	
<i>Autoexigencia de calidad</i>		(-)		=	
<i>Correr riesgos</i>		(-)		=	
<i>Fijar metas</i>		(-)		=	
<i>Conseguir información</i>		(-)		=	
<i>Planificación sistemática</i>		(-)		=	
<i>Persuasión y redes de apoyo</i>		(-)		=	
<i>Autoconfianza</i>		(-)		=	

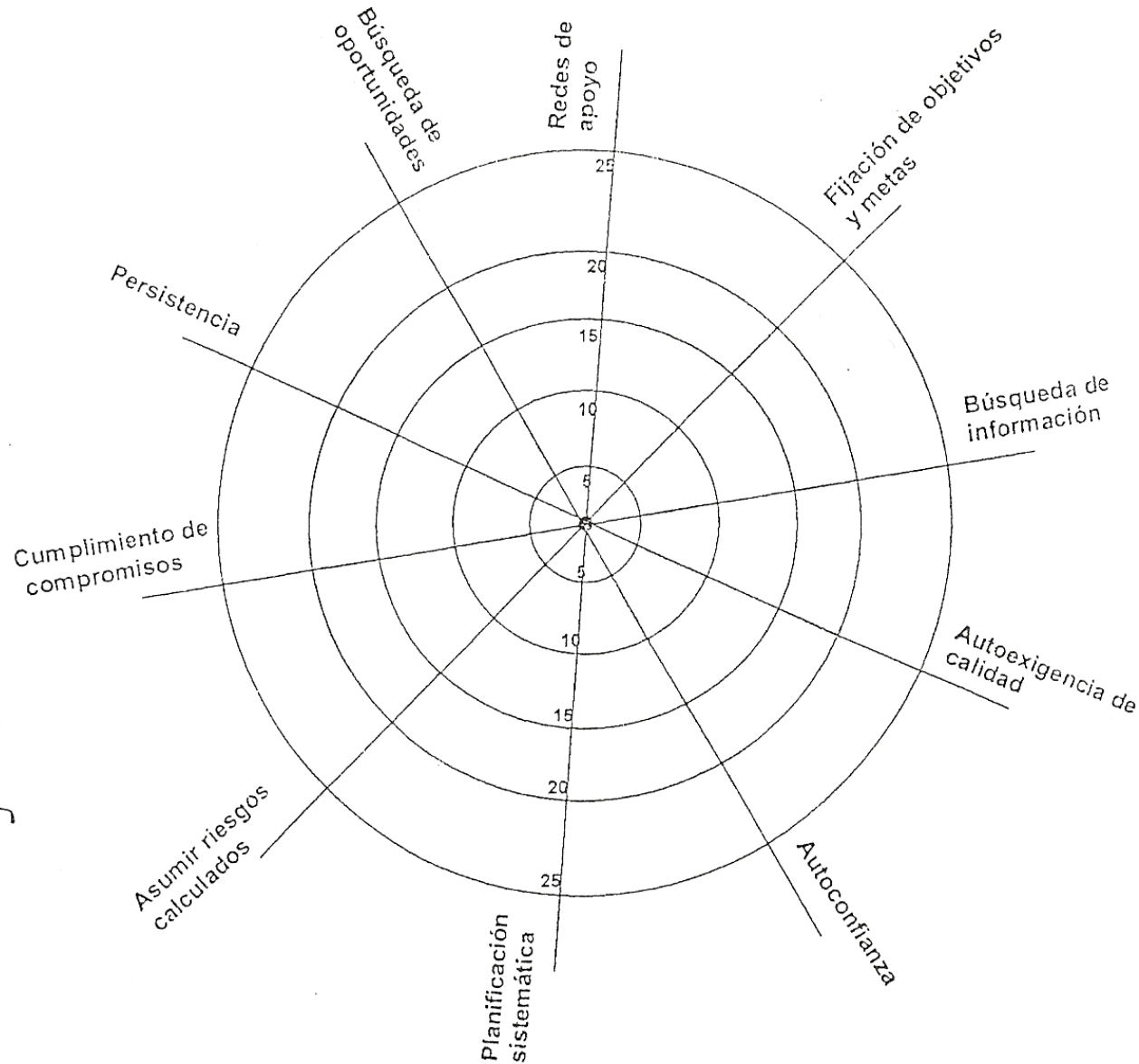
Favor contestar anotando en los círculos sus respuestas:
1 = nunca, 2 = raras veces, 3 = algunas veces, 4 = usualmente, 5 = siempre

1	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse.		Hago lo que se necesita hacer sin que otras personas me lo pidan.		Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.		Prefiero realizar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro		Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.				
2	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Cuando me enfrento a un problema difícil, dedico gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.		Insisto para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero.		Cuando algo se interpone en lo estoy tratando de hacer, persisto en mi objetivo.		Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente cambio a otras actividades.		Trato diferentes formas para superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.				
3	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Termino mi trabajo a tiempo.		Cumplo con las promesas que hago.		Si es necesario, hago el trabajo de otras personas para cumplir y entregar un trabajo a tiempo.		Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo mucho por lograr su satisfacción.		Mi familia y mi vida personal son más importantes que las fechas de entrega de trabajos.				
4	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Me molesto cuando las cosas no se hacen correctamente.		Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.		Me molesta cuando pierdo el tiempo.		Me es difícil quedar totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas.		Me apuro para terminar labores, tanto en el trabajo como en el hogar.				
5	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final.		No me involucro en algo nuevo a menos que tenga seguridad que tendré éxito.		Antes de actuar considero mis posibilidades de éxito o fracaso.		Llevo a cabo tareas arriesgadas.		Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.				
6	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	=	6	=	_____
	Me gusta pensar sobre el futuro.		Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre que haré con mi vida.		Pienso que mientras más concreto es lo que quiero lograr, mayores son mis posibilidades de éxito.		Cuento con un plan definido respecto a mi vida.		Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales.				

Favor contestar anotando en los círculos sus respuestas:
1 = nunca, 2 = raras veces, 3 = algunas veces, 4 = usualmente, 5 = siempre

7	○	+	○	-	○	+	○	+	○	+ 6 =	
	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco previamente toda la información posible.		Busco el consejo de personas especialistas en las actividades en que yo me estoy desempeñando.		Actúo sin perder tiempo información.		Cuando realizo un trabajo para alguien, hago preguntas para asegurarme que entiendo lo que quiere.		Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos.		
8	○	+	○	+	○	-	○	+	○	+ 6 =	
	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en pequeñas tareas.		Para realizar un trabajo considero diferentes alternativas, con sus ventajas y desventajas.		Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo que hacer.		Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder el tiempo tratando de anticiparlos.		Si no resulta un determinado enfoque para frente a un problema, busco otro.		
9	○	-	○	+	○	+	○	+	○	+ 6 =	
	Logro que otros apoyen mis recomendaciones.		No pienso en como puedo influenciar a otras personas.		Recurso a personas influyentes para alcanzar mis metas.		Frente a problemas en el logro de mis metas, busco soluciones que beneficien a todos los involucrados.		Puedo lograr que personas con firmes convicciones cambien de modo de pensar.		
10	○	-	○	+	○	+	○	+	○	+ 6 =	
	Confío que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo realizar.		Cambio de manera de pensar si otras personas difieren enérgicamente con mis puntos de vista.		Cuando estoy desempeñándome en algo difícil, me siento confiado en mi triunfo.		El trabajo que realizo es excelente.		Me mantengo firme en mis decisiones, aún cuando otras personas me contradigan enérgicamente.		
11	○	-	○	-	○	-	○	+	○	+ 18 =	<div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 5px;"></div>
	No importa con quién yo platique, siempre lo escucho con atención.		Me resentio cuando no logro lo que quiero.		He sufrido fracasos en el pasado.		En ciertas ocasiones he sacado ventaja de otras personas.		Cuando no sé algo, no tengo problemas en aceptarlo.		FACTOR DE CORRECCION

PERFIL DE CARACTERÍSTICAS EMPREDEDORAS PERSONALES





ANEXO No. 10

Proyecto: Municipio Emprendedor

Módulo I: Emprendedurismo y Liderazgo

Programa Primera Sesión: El Espíritu Emprendedor



Duración	Actividad	Contenido	Objetivo	Ayudas Didácticas
15 min. (De 8:30-8:45 a.m)	Saludo y presentación del equipo de facilitación			
30 min. (De 8:45-9:15 a.m.)	Deshielo e integración	Dinámica grupal	Reconocer las características del grupo y Generar un ambiente de confianza propicio para el desarrollo del módulo.	Gafetes Disposición adecuada del salón Micrófono
1 hora (De 9:15-10:15 a.m.)	Nivelación de expectativas y establecimiento de compromisos 15' trabajo individual 15' Consolidado grupal 30' plenaria	Expectativas y compromisos	Al finalizar la actividad, quienes participan... Se habrán cuestionado sobre su motivación y sus intereses por el contenido del módulo y por el proyecto en general Asumen compromisos de participación en el módulo	Hoja de trabajo # 1 (Parte I) Cartelones con: -Nombre del módulo y objetivos -Programa diario Papelógrafos y marcadores Lápiz para cada participante Cañón, Retroproyector, rotafolio, pizarra zopp Micrófono
15' (10:15-10:30 a.m.)	Aclaración de contexto Presentación del programa y objetivos del módulo	Programa del Módulo	Al finalizar la actividad, quienes participan... Conocen el programa a desarrollar y sus objetivos	Presentación en Power Point con programa del módulo y objetivos
30' (10:30-11:00 a.m.)	Receso			

15' (11:00-11:15)	Establecimiento de pautas de comportamiento		Al finalizar la actividad, quienes participan... Han acordado asumir pautas de comportamiento en beneficio del desarrollo del módulo.	Pautas de comportamiento impresas en hojas en colores
45' (11:15-12:00 a.m)	Trabajo grupal Ejercicio Vivencial "Las torres de Pajillas" Instrucciones: 10' Vivenciar: 35' (construcción y evaluación de torres)	El Espíritu Emprendedor (Ser empresario, proceso creativo para la generación de ideas de negocios) Transversales: La Motivación Creatividad	Al finalizar el ejercicio, quienes participen habrán vivenciado ... ✓ Situaciones relativas a la motivación para emprender una actividad, descubrimiento de ideas creativas e identificación de características personales, particularmente la fijación de metas, la organización del trabajo y el liderazgo. Habrán descubierto sus habilidades y destrezas para iniciar emprendimientos	10 Paquetes de pajillas de 100 unidades (1 por grupo) Papelógrafos, lápices, 20 Hojas de papel bond por grupo, Cartel de instrucciones del ejercicio
30' (12:00-12:30 p.m.)	Ejercicio Vivencial: Torre de Pajilla Procesamiento (compartir, procesar, generalizar)	El Espíritu Emprendedor (Ser empresario, proceso creativo para la generación de ideas de negocios) Transversales: La Motivación Creatividad	Al finalizar la actividad quienes participen... Habrán valorado sus motivaciones para participar en el proyecto Habrán discutido y analizado las características que presenta una persona motivada Habrán iniciado su proceso hacia la generación de ideas creativas e identificación de fuentes de la creatividad Estimulado su creatividad para la creación de empresas en el sector productivo de su interés	Rotafolio, Pizarra, zopp, plumones, tarjetas zopp.
30' (12:30-1:00 p.m)	Trabajo en mesas (Individual)	Actitudes, comportamientos, habilidades y destrezas HOY ante el mundo laboral/empresarial	Los/las participantes harán una síntesis a nivel individual sobre las actitudes, comportamientos, habilidades y destrezas que poseen ante el mundo laboral/empresarial	Hoja de trabajo # 1 (Parte II)
1 hora (1:00-2:00 p.m.)	Almuerzo			
15' (2:00 – 2:15 p.m.)	Presentación Final Aportes del Equipo de Facilitación	El Espíritu Emprendedor		Presentación en Power Point
15 minutos (2:15-3:00 p.m.)	Asignación de tareas Evaluación y cierre			Boleta de evaluación

ANEXO No. 11a

Ejemplo de la boleta de evaluación de módulo 1





Evaluación de los participantes: Se les pidió contestar en un papelón las siguientes preguntas.

Criterios				Total
☉ Las actividades de este día me resultaron útiles para mi crecimiento personal	70	1		71
☉ Las actividades de este día resultaron útiles para el desarrollo de INTIPUCA	73	1		74
☉ Estoy satisfecho(a) con mi participación	68	1		69
☉ Estoy satisfecho(a) con el trabajo de todo el grupo	70	2		72
☉ Estoy satisfecho(a) con el trabajo del equipo de facilitación	72	-		72

ANEXO No. 11b

Ejemplo de boleta de evaluación para módulos II y III

Se desarrollo la evaluación con cinco criterios sobre el desarrollo de la actividad, la participación de los jóvenes y el desempeño de los facilitadores. Los resultados fueron los siguientes:

DIARIO DEL ARBOL					TOTAL
Yo	56	3	0	3	62
El Grupo	57	3	0	2	62
Los Contenidos	56	4		2	62
El equipo de facilitación	59	2	0	1	62
La Logística	58	3	0	1	62
Lo que aprendí	55	2	0	5	62

¿Qué le gustó más de la jornada de hoy?	¿Qué dudas le quedaron de la jornada de hoy?	¿Tiene sugerencias para mejorar la próxima sesión?
<ul style="list-style-type: none"> - La dinámica - Todo - La dinámica de pasarse la vejiga. - Cómo se legaliza una empresa. - Todo esta bien. - Trabajamos unidos. - Todo, principalmente como legalizar una empresa. - La legalización de una empresa aunque cuesta un poco. - Trabajar en grupos. - Todo estuvo excelente. - La comida. - Lo que aprendí. 	<ul style="list-style-type: none"> - Quiero saber si siempre que se registre un negocio se busca información en los mismos lugares o depende del negocio que se elija. 	<ul style="list-style-type: none"> - Salir más temprano.



ANEXO No. 12

Plan de Negocios

IDEA DE NEGOCIO

VENTA DE ARTESANIAS

NOMBRE DEL PROPIETARIO

ANA JAQUELINE PORTILLO



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

NOMBRE DEL NEGOCIO

"Artesanías de mi Pueblo"

LA MISIÓN:

Somos un negocio que ofrece artesanías elaboradas con madera, bambú, cuero y barro con alta calidad para poder satisfacer los diferentes gustos de clientes en Intipucá y sus alrededores.

LA VISIÓN:

Ser el primer negocio de artesanías en Intipucá, utilizando paisajes locales con variedad de diseños y colores.

DIRECCIÓN DEL NEGOCIO:

Barrio Centro Intipucá.

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE OFRECERÁN

Producto o servicio	Descripción
Artesanías de madera	Joyerías, floreros, etc. decorados con paisajes del pueblo
Artesanías de bambú	Porta lapiceros, floreros tallados en diferentes formas y dibujos
Artesanías de cuero	Carteras, cinchos decorados también con paisajes locales y del golfo.
Artesanías de barro	Teja, ollas, comales y sartenes decorados con diferentes paisajes.

PRINCIPALES VENTAJAS COMPETITIVAS DE LOS PRODUCTOS

- ◆ Calidad en los productos
- ◆ Variedad de productos
- ◆ Servicio personalizado

LOS PRINCIPALES DISTINGOS COMPETITIVOS DE MI NEGOCIO

- Entrega de pedidos a domicilio
- Artesanías con paisajes locales del pueblo

IDENTIFICACIÓN DE MI NEGOCIO

Los Socios de esta empresa y nuestras funciones en la misma son:

Nombre	Cargo	Conocimientos del cargo	Dirección y teléfono
Ana Jacqueline Portillo	Propietaria	◆ Pintura ◆ Serigrafía artesanal	Tel. 649-4003 Bo. El Amatal, Intipucá, La Unión

PLAN DE MERCADEO

PERFIL DEL CLIENTE

Edad

Cliente \ Categoría	Artesanías de madera	Artesanías de bambú	Artesanías de cuero	Artesanías de barro
Edad: de 14 a 24 años.	50%	50%	25%	35%
Cliente 2: Entre 25 a 34 años	25%	35%	25%	15%
Cliente 3: Arriba de 35 años	25%	15%	50%	50%
Total	100%	100%	100%	100%

Sexo

Productos y servicios para ambos sexos.

Ubicación geográfica

Municipio de Intipucá y sus alrededores.

Nivel de ingreso

\$200 en adelante.

Gustos y Preferencia

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Decoración	Artesanías de todo tipo de material	Variedad para decorar casas y oficinas.

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Recuerdo	Artesanías con paisajes locales	Recordar en un momento dado el municipio donde vivió o visitó.

COMPORTAMIENTO

Se prefiere comprar artesanías durante las fiestas patronales, especialmente los extranjeros, por que son recuerdos de su lugar de origen: Intipucá.

**PLAN DE MERCADEO
(PRECIO, PLAZA, PRODUCTO Y PROMOCIÓN)**

PRECIO DE LOS PRODUCTOS

Producto o servicio	Precio unitario
Artesanías de madera	\$10.00
Artesanías de bambú	\$5.00
Artesanías de cuero	\$8.00
Artesanías de barro	\$6.00

El lugar donde venderé mis productos será:

Intipucá, El Carao, Jicarito, Tierra Blanca, El Amate.

LA PROMOCIÓN

Medio	Especificación	Frecuencia	Costo anual
Folletos / Hojas volantes /en las principales calles del cantón, lugares de concurrencia, iglesias.	100 hojas	Trimestral	\$0.04 x 100 \$24.00
Muestras gratis	no	no	-
Otros Rótulos	Creación de un rotulo que contenga los productos que se ofrece con sus precios y en la parte superior el nombre y eslogan.	Uno solo	\$20.00
Radio	Cuñas en la radio local con el nombre del negocio, productos que ofrece.	Mensual	\$15
Total:			\$224.00

El Logotipo del negocio



Eslogan:

Para sentirte cerca de tu hogar ..

Palabras clave en materia de mercadeo:

- ◆ Precios competitivos
- ◆ Variedad de artesanías
- ◆ Paisajes locales

Diseño del producto:

El producto se entregará en una bolsa plástica con un estampado del logo de el negocio.

PROYECCIONES DE VENTAS

Número de clientes potenciales del negocio:

Según datos estadísticos obtenidos en la alcaldía del municipio de INTIPUCÁ se estima que la población total en los diferentes cantones y caseríos es de 12,000 habitantes, de esos se estima que alrededor de **500 clientes potenciales visitarán el local para comprar artesanías de varios estilos.**

**Proyección de ventas para cada mes
del primer año de operaciones del negocio**





MES	CANTIDAD	MES	CANTIDAD
Enero	\$2,610.00	Julio	\$2,610.00
Febrero	\$2,610.00	Agosto	\$2,610.00
Marzo	\$2,610.00	Septiembre	\$2,610.00
Abril	\$2,610.00	Octubre	\$2,610.00
Mayo	\$2,610.00	Noviembre	\$2,610.00
Junio	\$2,610.00	Diciembre	\$2,610.00
Total de ventas anual			\$31,320.00

PLAN DE PRODUCCIÓN

Proceso \ actividad	Tiempo de realización	Mano de obra requerida	Maquinaria necesaria	Materia prima a utilizar	Donde compro la materia prima	Costos unitarios de la materia prima	Costo total de la materia prima
Artesanías de madera	3 horas	1 persona \$5 al día	-	Pinceles pintura	Ferretería Librería	\$0.80 \$1.15	\$1.23
Artesanías de bambú	2 horas	1 persona \$5 al día	Lápiz eléctrico	Bambú Colores	Ferretería Librería	\$25 \$1.15 \$1.00	\$27.15
Artesanías de cuero	2 horas	1 persona \$5 al día	-	Pinceles Navaja Pintura	Ferretería Librería	\$0.80 \$1.00 \$1.15	\$2.95
Artesanías de barro	3 horas	1 persona \$5 al día	-	Pinceles Pintura Navaja	Ferretería Librería	\$0.80 \$1.15 \$1.00	\$2.95

Diagrama del Flujo de procesos de mis productos o servicios



Pasos	Actividad	Descripción
	Seleccionar la materia prima	Revisar la materia prima y lugares donde se vende, revisar que estén en buen estado.
	Decorar la materia prima	Dibujar y colorear las artesanías de los diferentes materiales.
	Guardar los artículos ya terminados	Almacenar en un lugar adecuado en cajas de cartón con esponjas para protegerlas.
	Trasladar la mercadería donde se venderá	Trasladar la mercadería a los puntos de venta donde se comercializarán las artesanías.

Ubicación de mi negocio y requerimiento del mismo

- ◆ **Necesidades de espacio:** 6x10 (metros)2
- ◆ **Necesidades de conexiones eléctricas (describa)**
3 conexiones eléctricas para trabajar en las artesanías con lápices eléctricos.
- ◆ **Necesidades especiales de iluminación (describa)**
5 lámparas 2 para la sala de venta, 2 para área de trabajo y 1 para el baño.

◆ **Necesidades especiales de ventilación (describa)**

3 ventiladores de techo, 2 para área de venta y 1 para área de trabajo.

◆ **Necesidades de conexión de agua potable (describa)**

3 conexiones, 1 para el baño y 2 en área de trabajo.

La distribución de la maquinaria y equipo será (hacer la distribución en planta en el (cuadro siguiente))



PLAN FINANCIERO

Estado de Resultados

Ventas	31,320.00
Costo de los Bienes vendidos	16,848.00
Utilidad Bruta	\$ 14,472.00
Salarios	1,800.00
Prestaciones	-
Alquileres locales	360.00
Agua, gas, electricidad	939.60
Comunicaciones	626.40
Útiles de oficina	-
Promoción y Publicidad	313.20
Pasajes y viáticos	156.60
gastos varios	156.60
Total Gastos Generales y de Administración	\$ 4,352.40
Intereses pagados	-
Utilidad antes de Impuestos	\$ 10,119.60
Impuestos	2,529.90
Utilidad Neta	\$ 7,589.70

Inversión inicial

Descripción (Nombre /Modelo)	Estado	Lugar de Compra	Costo
2 set de pinceles	Nuevo	Ferretería	\$2.30
3 set de pintura	Nuevo	Ferretería	\$2.51
2 lápices eléctricos	Nuevo	Ferretería	\$50.00
2 set de navajas	Nuevo	Ferretería	\$2.30
2 brochas pequeñas	Nuevo	Ferretería	\$1.60
2 mesas de madera	Nuevo	Carpintería	\$110.00
2 estantes metálicos	Nuevo	Ferretería	\$200.00
4 vitrinas pequeñas	Nuevo	Vidriería	\$685.72
Inversión Total Estimada			\$1,054.43