

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



Universidad de El Salvador

**PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL
PROYECTO ESARTES DE LA ASOCIACIÓN DE ARTE PARA EL DESARROLLO
(PRIMER ACTO), QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA CULTURAL EN EL
MUNICIPIO DE SUCHITOTO DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

Arias Ramírez, Oscar Alejandro

López Flores, José Alberto

Rodríguez Martínez, Wendy Soraya

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

JUNIO 2011

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

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

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

Coordinador del Seminario
de Graduación : Lic. Rafael Arístides Campos

Docente Director : Lic. Luis Eduardo Hernández Herrera

Junio 2011

San Salvador

El Salvador

Centro América

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a **DIOS** quien me regaló mucha voluntad, paciencia sabiduría y las fuerzas necesarias que contribuyeron a culminar mi carrera, **A MI MAMÁ**, Marta Alicia Ramírez de Arias, **A MI PAPÁ**, Oscar Armando Arias, quienes siempre me han apoyado y han confiado en mí en todo momento, y sus esfuerzos han sido reflejados en este logro, **A MIS HERMANOS** que siempre están apoyándome. **A MIS AMIGOS INCONDICIONALES** que siempre estuvieron dispuesto y guiándome en el camino de poder ser un profesional y que fueron base fundamental para llegar hasta este momento, a **UN GRAN AMIGO** el Lic. Roberto Rodríguez Lindo, quien estuvo para darme consejos y apoyo incondicional y **A TODAS** aquellas personas que de una forma u otra están apoyándome, **A MIS COMPAÑEROS DE TESIS**, Wendy Soraya Rodríguez y José Alberto López, por su apoyo y amistad ya que juntos concluimos este logro.

OSCAR ALEJANDRO ARIAS RAMÍREZ

Agradezco primeramente **AMI DIOS**, por permitirme la vida hasta esta etapa muy importante de mi vida Y por ser el guiador de todos mis objetivos, **A MI QUERIDAMADRE** Dinora Flores Juárez (QDDG), quien me enseñó que la perseverancia y el esfuerzo son importantes en la vida, **AMIS ABUELOSMATERNOS** que me han mostrado su cariño y apoyo incondicional a través de su amor y oraciones, **AMIS HERMANAS (OS)** que me han apoyado en lo material y económico, **AMI PASTOR Y PASTORA** de la iglesia por aconsejarme en los momentos de dificultad, **AMIS JEFES** de trabajo por su apoyo en mis estudios, **A MIS AMIGOS (AS)** que me dieron su valiosa amistad muy importante, y **A MIS COMPAÑEROS DE TESIS** Wendy Rodríguez y Alejandro Arias, por haber culminado juntos este importante logro.

JOSÉ ALBERTO LÓPEZ FLORES.

Agradezco a **DIOS** sobre todas las cosas y a la **VIRGEN MARÍA** por ser guías en el transcurso de mi carrera y permitirme finalizar exitosamente con mi Trabajo de Graduación, a **MI MADRE QUERIDA CECILIA DEL CARMEN MARTÍNEZ R.** Que desde el cielo comparte mis triunfos, dedicados para ella y por ella, en especial este proyecto, gracias a **MI PADRE** por su apoyo, a mis **TIAS** por su apoyo incondicional y cariño, gracias **TIOS, PRIMOS, ABUELOS**, en especial **AMIGOS QUERIDOS** que siempre han estado ahí apoyándome y dándome ánimos pero sobre todo Amor, gracias **A TODOS** por contribuir positivamente a que uno de mis anhelos se vuelva realidad, fruto del esfuerzo y dedicación. De especial forma gracias a **OSCAR ALEJANDRO ARIAS. Y JOSÉ ALBERTO LÓPEZ.** por ser mis compañeros de Tesis, únicos y constantes, en nuestro proyecto sin igual.

WENDY SORAYA RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.

A nuestro Docente Director, **LIC. LUIS EDUARDO HERNÁNDEZ HERRERA**, por darnos su amistad, apoyo, consejos, sabiduría, y comprensión, por creer en nosotros. Infinitas Gracias. DIOS LO BENDIGA Y LO GUARDE POR SIEMPRE.

ÍNDICE

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

| | |
|---|----------|
| I. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, ONG PRIMER ACTO, PROYECTO ESARTES, EMPRENDEDURISMO, PROGRAMA EMPRENDEDOR, PLAN DE NEGOCIOS, CULTURA, ARTE Y GESTIÓN CULTURAL. | 1 |
| A. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO. | 1 |
| 1. Historia. | 1 |
| 2. Marco Territorial y Poblacional. | 2 |
| 3. Suchitoto Cultural. | 2 |
| B. GENERALIDADES DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG'S). | 2 |
| 1. Historia. | 2 |
| 2. Las Organizaciones No Gubernamentales o Sin Fines de Lucro (ONG's). | 3 |
| 3. Concepto. | 3 |
| 4. Tipos de ONG's. | 4 |
| a. Organizaciones Voluntaria | 4 |
| b. Agencias u Organismos de servicios no Lucrativos. | 4 |
| c. Organizaciones comunitarias o populares. | 4 |
| d. Organizaciones no Gubernamentales para el desarrollo. | 4 |
| 5. Importancia Económica, Social y Cultural. | 5 |
| a. Importancia Económica. | 5 |
| b.Importancia Social. | 5 |
| c.Importancia Cultural. | 5 |
| 6. Marco Legal de las Organizaciones sin fines de lucro. | 6 |
| a. Representación de las ONG's. | 6 |
| b. Responsabilidad de las ONG's. | 6 |
| c. Fines no Lucrativos de las ONG's. | 6 |
| C. GENERALIDADES DEL PROYECTO ESARTES Y DE LA ONG "PRIMER ACTO". | 7 |
| 1. Datos Generales del Proyecto EsArtes. | 7 |
| 2. Historia del Proyecto EsArtes de la Ong Primer Acto. | 8 |

| | | |
|-----|--|----|
| 3. | Filosofía del Proyecto EsArtes. | 10 |
| a. | Misión. | 10 |
| b. | Visión. | 10 |
| c. | Objetivo. | 10 |
| d. | Metas. | 10 |
| e. | Estructura Organizativa del Proyecto EsArtes. | 11 |
| 4. | Descripción del Proceso con los jóvenes. | 11 |
| 5. | Líneas de Acción. | 12 |
| a. | Artes Escénicas. | 12 |
| b. | Talleres Vocacionales. | 13 |
| c. | Importancia del Proyecto EsArtes. | 14 |
| d. | Beneficios del Proyecto EArtes. | 14 |
| D. | GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO. | 16 |
| 1. | Antecedentes del Emprendedurismo. | 16 |
| 2. | Antecedentes del Emprendedurismo en El Salvador. | 17 |
| 3. | Antecedentes del Emprendedurismo en Suchitoto. | 18 |
| 4. | Definiciones de Emprendedurismo. | 20 |
| 5. | ¿Quiénes son los Emprendedores? | 21 |
| 6. | Surgimiento de los Emprendedores. | 21 |
| 7. | Tipos de Emprendedores. | 21 |
| a. | Intrapreneur. | 21 |
| b. | Entrepreneur. | 22 |
| 8. | Características del Emprendedor. | 22 |
| 9. | Virtudes y Valores del Emprendedor. | 22 |
| 10. | Actitudes del Emprendedor. | 23 |
| 11. | Factores que favorecen el nacimiento de un espíritu Emprendedor. | 23 |
| 12. | Limitaciones para implementar el Emprendedurismo. | 24 |
| a. | Factores Psicológicos. | 24 |
| b. | Factores de Carácter Sociocultural e Institucional. | 24 |
| E. | GENERALIDADES DE PROGRAMA EMPRENDEDOR. | 24 |
| 1. | Concepto General de Programa. | 24 |
| 2. | Definición de Programa Emprendedor. | 24 |

| | | |
|----|---|----|
| 3. | Elementos del Programa Emprendedor. | 25 |
| 4. | Instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país con Programas de Emprendimiento y apoyo a Emprendedores. | 26 |
| F. | GENERALIDADES DE PLAN DE NEGOCIOS. | 26 |
| 1. | Concepto de Plan de Negocios. | 26 |
| 2. | Componentes de un Plan de Negocios. | 28 |
| a. | Resumen Ejecutivo. | 28 |
| b. | Descripción General de Empresa. | 28 |
| c. | Análisis de la Industria. | 28 |
| d. | Análisis del Mercado. | 28 |
| e. | Análisis de la Competencia. | 28 |
| f. | Plan de Marketing. | 28 |
| g. | Plan Operativo. | 28 |
| h. | Plan Financiero. | 29 |
| i. | Apéndices y Anexos. | 29 |
| G. | GENERALIDADES SOBRE CULTURA Y ARTE. | 29 |
| 1. | Conceptos de Cultura y Arte. | 29 |
| 2. | Cultura en El Salvador. | 30 |
| 3. | Arte en El Salvador. | 30 |
| 4. | Artes Escénicas. | 31 |
| a. | Danza. | 32 |
| b. | Musica. | 32 |
| c. | Teatro. | 32 |
| H. | GESTIÓN CULTURAL. | 33 |
| 1. | Definición. | 33 |
| 2. | Elementos de la Gestión Cultural. | 33 |
| 3. | Los Agentes de las Gestión Cultural. | 34 |
| a. | Sector Público. | 34 |
| b. | Sector Privado. | 34 |
| c. | Sector Asociativo. | 34 |

CAPITULO II

| | |
|---|-----------|
| II. DIAGNÓSTICO GENERAL PARA DETERMINAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL PROYECTO ESARTES Y LA POBLACIÓN JUVENIL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN Y DE LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR. | 35 |
| A. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN. | 35 |
| B. OBJETIVOS. | 35 |
| 1. Objetivo General. | 35 |
| 2. Objetivos Específicos. | 35 |
| C. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN. | 36 |
| 1. Hipótesis General. | 36 |
| 2. Hipótesis Específicas. | 36 |
| D. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN. | 37 |
| 1. Método. | 37 |
| 2. Tipo de Investigación. | 37 |
| E. TIPO DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. | 37 |
| F. FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN. | 38 |
| 1. Fuentes Primarias. | 38 |
| 2. Fuentes Secundarias. | 38 |
| G. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN. | 39 |
| 1. Observación. | 39 |
| 2. Entrevista. | 39 |
| 3. Encuesta. | 39 |
| H. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN. | 40 |
| I. DETERMINACIÓN DE LOS UNIVERSOS Y MUESTRAS. | 40 |
| 1. Determinación del Universo. | 40 |
| 2. Determinación de la Muestra. | 40 |
| a. Muestra para los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes. | 40 |
| b. Muestra para los jóvenes que integran la Escuela Taller de Suchitoto. | 41 |
| c. Muestra para los jóvenes del Municipio de Suchitoto. | 41 |
| d. Muestra para los Administradores del Proyecto EsArtes. | 42 |

| | | |
|-----|---|----|
| e. | Muestra para las Instituciones que ayudan y fomentan el emprendedurismo juvenil con programas emprendedores en el país. | 42 |
| J. | DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS ACTUALES DE LOS JÓVENES QUE INTEGRAN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DEL PROYECTO ES ARTES. | 43 |
| 1. | Análisis e Interpretación. | 44 |
| K. | DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL PROYECTO ESARTES. | 45 |
| 1. | Introducción general. | 45 |
| 2. | Opiniones que tienen los jóvenes sobre el trabajo desarrollado por el Proyecto EsArtes. | 45 |
| 3. | Actividad que los jóvenes realizan actualmente. | 46 |
| 4. | Beneficios que desean obtener de la enseñanza del Proyecto EsArtes. | 46 |
| 5. | Aplicabilidad de lo aprendido en el Proyecto EsArtes. | 46 |
| 6. | Comunicación previa y oportuna del Proyecto EsArtes hacia con los jóvenes. | 46 |
| 7. | Importancia del Programa de Emprendedurismo. | 47 |
| 8. | Percepción sobre los Emprendedores. | 47 |
| 9. | Las expectativas que tienen los jóvenes para poner un negocio. | 47 |
| 10. | Motivaciones para poner un negocio. | 48 |
| 11. | Importancia de apoyarse con alguien para crear un negocio propio. | 48 |
| 12. | Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios. | 48 |
| L. | DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS ACTUALES DE LOS JÓVENES QUE INTEGRAN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DE LA ESCUELA TALLER. | 49 |
| 1. | Análisis e Interpretación. | 51 |
| M. | DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DE LA ESCUELA TALLER DE SUCHITOTO. | 52 |
| 1. | Introducción general. | 52 |
| 2. | Opiniones que tienen los jóvenes sobre el trabajo desarrollado por la Escuela Taller de Suchitoto. | 52 |
| 3. | Actividad que los jóvenes realizan actualmente. | 53 |
| 4. | Beneficios que desean obtener de la enseñanza de la Escuela. | 53 |
| 5. | Aplicabilidad de lo aprendido en la Escuela Taller. | 53 |
| 6. | Importancia del Programa de Emprendedurismo. | 54 |

| | | |
|-----|---|----|
| 7. | Percepción sobre los Emprendedores. | 54 |
| 8. | Las expectativas que tienen los jóvenes para poner un negocio. | 54 |
| 9. | Importancia de apoyarse en alguien con asesorías para crear una nueva empresa. | 55 |
| 10. | Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios. | 55 |
| N. | DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO. | 56 |
| 1. | Introducción general. | 56 |
| 2. | Fuentes de Empleo en el Municipio. | 56 |
| 3. | Sectores Económicos Generadores de Fuentes de Empleo. | 57 |
| 4. | Mejoramamiento de las Condiciones de Vida. | 57 |
| 5. | Percepción sobre los Emprendedores. | 57 |
| 6. | Expectativas sobre la creación de un negocio propio. | 58 |
| 7. | Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios. | 58 |
| 8. | Condiciones para iniciar nuevas microempresas en el municipio de Suchitoto. | 59 |
| 9. | Servicios que debe de ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil con la ayuda de un Programa Emprendedor, como alternativa para poder emprender y para mejorar el sector micro empresarial. | 59 |
| 10. | Importancia de un centro emprendedor y un Programa de Emprendedurismo. | 60 |
| 11. | Nuevas oportunidades de negocio en el municipio y sectores económicos rentables para la creación de una microempresa. | 60 |
| 12. | Aspectos más importantes para crear nuevas micro empresas. | 61 |
| 13. | El tema de Emprendedurismo un componente muy importante. | 61 |
| 14. | Sectores en los que es más importante colocar un negocio. | 61 |
| O. | DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO ESARTES. | 62 |
| P. | ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO ESARTES. | 64 |
| Q. | DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR. | 65 |
| 1. | Opiniones de los Programas Emprendedores que se ejecutan en El Salvador según las instituciones de apoyo al Emprendedurismo. | 65 |
| 2. | Principal reto de un Programa Emprendedor. | 65 |
| 3. | Principales Objetivos de los Programas Emprendedores. | 66 |
| 4. | Principales alianzas estratégicas de los programas emprendedores. | 66 |

| | | |
|-----|---|----|
| 5. | Las principales dificultades que se han tenido que enfrentarse las instituciones en la búsqueda de sus objetivos. | 67 |
| 6. | Porcentaje de deserción de los programas. | 67 |
| 7. | Población a la que está dirigido el Programa Emprendedor. | 68 |
| 8. | Procesos a los que se someten los participantes en los Programas Emprendedores. | 68 |
| 9. | Metodología que utilizan las instituciones que fomentan el Emprendedurismo. | 69 |
| 10. | Tiempo adecuado para la realización del Programa. | 70 |
| 11. | Los elementos o clave del éxito para los Programas Emprendedores. | 70 |
| R. | CONCLUSIONES. | 71 |
| 1. | Generales | 71 |
| 2. | Proyecto EsArtes. | 71 |
| 3. | Escuela Taller de Suchitoto. | 72 |
| 4. | Municipio de Suchitoto. | 73 |
| 5. | Instituciones que fomentan el Emprendedurismo. | 73 |
| S. | RECOMENDACIONES. | 74 |
| 1. | Generales | 74 |
| 2. | Proyecto EsArtes | 74 |
| 3. | Escuela Taller de Suchitoto. | 75 |
| 4. | Municipio de Suchitoto | 76 |
| 5. | Instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país. | 76 |

CAPITULO III

| | | |
|-------------|---|-----------|
| III. | PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL, PARA EL PROYECTO ESARTES DE LA ONG “PRIMER ACTO” EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN. | 77 |
| A. | IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES. | 77 |
| B. | MODELO PROPUESTO DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES. | 78 |
| C. | GENERALIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES. | 79 |
| 1. | Misión y Visión. | 79 |
| a. | Misión. | 79 |
| b. | Visión. | 79 |

| | | |
|----|---|----|
| 2. | Objetivo del Programa. | 79 |
| a. | Objetivo General. | 79 |
| b. | Objetivos Específicos. | 79 |
| 3. | Grupo Meta del Programa. | 79 |
| 4. | Estrategias de implementación para el programa de emprendedurismo juvenil con perfil cultural. | 80 |
| 5. | Políticas del Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el Proyecto EsArtes. | 81 |
| 6. | Metodología General del Programa Emprendedor. | 82 |
| 7. | Estructura del Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el Proyecto EsArtes. | 85 |
| a. | Proceso general del programa de emprendedurismo juvenil con perfil cultural para el proyecto EsArtes. | 85 |
| D. | MODULOS DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL. | 86 |
| 1. | Módulo I: Diagnóstico del Perfil Emprendedor. | 86 |
| a. | Nombre del módulo. | 86 |
| b. | Descripción del módulo. | 86 |
| c. | Objetivo General. | 87 |
| d. | Objetivos Específicos. | 87 |
| e. | Temas. | 87 |
| f. | Contenido Programático del Módulo. | 88 |
| g. | Importancia del Diagnóstico del Emprendedor. | 88 |
| h. | Metodología de la Enseñanza. | 88 |
| 2. | Módulo II. Desarrollo y Capacitación de Emprendedora. | 90 |
| a. | Nombre del módulo. | 90 |
| b. | Descripción del módulo. | 90 |
| c. | Objetivo General. | 90 |
| d. | Objetivos Específicos. | 91 |
| e. | Temas. | 91 |
| f. | Contenido Programático del Módulo. | 91 |
| g. | Importancia del Desarrollo Emprendedor. | 92 |

| | | |
|--------------|---|-----|
| h. | Metodología de la Enseñanza. | 92 |
| 3. | Módulo III: Gestión Cultural y Turística. | 93 |
| a. | Nombre del módulo. | 93 |
| b. | Descripción del módulo. | 93 |
| c. | Objetivo General. | 94 |
| d. | Objetivos Específicos. | 94 |
| e. | Temas. | 95 |
| f. | Contenido Programático del Módulo. | 95 |
| g. | Importancia del Módulo. | 96 |
| h. | Metodología de la Enseñanza. | 96 |
| 4. | Módulo IV: Creación de Planes de Empresas. | 98 |
| a. | Nombre del módulo. | 98 |
| b. | Descripción del módulo. | 98 |
| c. | Objetivo General. | 99 |
| d. | Objetivos Específicos. | 99 |
| e. | Temas. | 99 |
| f. | Contenido Programático del Módulo. | 100 |
| g. | Importancia del Módulo. | 100 |
| h. | Metodología de la Enseñanza. | 101 |
| 5. | Talleres de preparación de feria de negocios. | 102 |
| a. | Descripción. | 102 |
| b. | Objetivo General. | 103 |
| c. | Contenidos. | 103 |
| c. | Resultados. | 103 |
| E. | PLAN DE IMPLEMENTACIÓN PARA EL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL. | 104 |
| F. | PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL. | 105 |
| BIBLIOGRAFÍA | | |

RESUMEN

En El Salvador, el Emprendedurismo se ha impulsado desde el inicio del nuevo milenio, como una herramienta para estimular el éxito de los ideales en los jóvenes, fomentando el deseo de creación de empresas para la generación de espacios productivos, que ayuden a obtener ingresos, y que contribuyan al desarrollo económico del país.

Por lo tanto el trabajo de investigación está enfocado a la elaboración de un Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el Proyecto EsArtes de la Asociación de arte para el Desarrollo (PRIMER ACTO), que contribuya al Desarrollo de la Industria Cultural en el Municipio de Suchitoto Departamento de Cuscatlán, dentro del cual se presenta una propuesta orientada a la creación de un Programa Emprendedor que permita a los jóvenes Actores y Actrices desarrollar sus características Emprendedoras para generar sus propios negocios que contribuyan a la generación de desarrollo económico y social del Municipio.

El Objetivo General de la presente investigación es realizar un Diagnóstico sobre la situación actual de los jóvenes que integran los Programas de formación del Proyecto EsArtes de la ONG "Primer Acto", y de las principales entidades que fomentan el Emprendedurismo con Programas Emprendedores en el país, con el propósito de identificar las características Emprendedoras y la metodología de los Programas Emprendedores, además conocer las expectativas del personal del Proyecto EsArtes con el propósito de ayudar a la elaboración del Programa.

Para el logro de los Objetivos planteados, fue importante la colaboración del personal del Proyecto EsArtes, y de las principales instituciones que apoyan el Emprendedurismo en el país como también la colaboración de los jóvenes del Municipio de Suchitoto.

La población de la Investigación compuesta por los jóvenes del Proyecto EsArtes, los alumnos de la Escuela Taller de oficios Tradicionales de Suchitoto, el personal administrativo del Proyecto EsArtes y las principales Instituciones que apoyan el Emprendedurismo en el país; todos estos universos son iguales a las muestras, por lo tanto se realizó un censo para obtener la información necesaria para conocer el diagnóstico actual sobre el Emprendedurismo. Se aplicó una metodología de investigación de campo tipo descriptiva con base documental, cuyos datos fueron obtenidos mediante el uso de tres importantes instrumentos de investigación: Observación, entrevistas y encuestas. En cuanto a la encuestas se realizaron tres, dos referente a determinar un Perfil

Emprendedor y la otra referente al tema de Emprendedurismo en general, las cuales fueron dirigidas a los jóvenes estudiantes del Proyecto EsArtes, a los jóvenes de la Escuela Taller de oficios Tradicionales y los jóvenes del Municipio, conteniendo estas, preguntas abiertas y cerradas; referente a las entrevistas fueron dirigidas a las seis principales instituciones que apoyan el Emprendedurismo y al personal del Proyecto EsArtes.

De este trabajo se concluyó que del universo total de los jóvenes encuestados incluyendo jóvenes del Proyecto EsArtes, la Escuela Taller de oficios tradicionales , y jóvenes del Municipio con respecto a: Sí han pensado en iniciar un negocio los resultados fueron: El 95% de los jóvenes de EsArtes han pensado en iniciar un negocio, El 91% de los jóvenes de la Escuela Taller de oficios Tradicionales de igual forma; y El 62% de los jóvenes del Municipio también han pensado en iniciar un negocio, lo cual beneficiara al Proyecto EsArtes en la medida que cuentan con los jóvenes con deseos no solo de aprender aspectos de arte, sino el emprender en un negocio propio; de la misma manera otros negocios del Municipio se verán beneficiados, ayudando en el desarrollo local del Municipio, con las posibilidades de aumentar el turismo y ofrecer servicios teatrales y culturales, pudiendo ser un herramienta tanto de innovación local como regional.

La principal recomendación es contar con un Programa Emprendedor con Perfil Cultural que contenga los lineamientos necesarios para ayudar a los jóvenes a iniciar una idea de negocio ya que se cuenta con la disponibilidad de los jóvenes del Municipio en emprender su propio negocio y que se comparta dicho Programa con otras entidades para que fomenten el emprendedurismo y la creación de empresas para que el Municipio tenga mayores posibilidades de aumentar el turismo y ofrecer servicios teatrales, dentro de un mercado cultural, que se debe aprovechar no solo por emprendedores y empresarios sino por gestores de la cultura en nuestro país ya que el concepto de un Programa con Perfil Cultural es un proyecto novedoso e innovador, tanto regional como local que puede ser tomado como ejemplo para otros que les ayude a mejorar sus condiciones de vida a través de arte y la cultura, pero con miras a emprender.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el emprendedurismo con ello sus, estudios, dinámicas sociales, teorías, herramientas, han venido evolucionando y en la actualidad el termino se emplea en toda actividad en general que incluya la innovación y que contribuya al desarrollo. En los países subdesarrollados se está impulsando a que las personas y con ello los jóvenes tengan una cultura emprendedora que los haga capaces de convertirse en los creadores de sus propias empresas dado a la falta de oportunidades laborales que existen.

Hoy en día en El Salvador, el emprendedurismo se ha impulsado por medio del Gobierno, Instituciones, ONG's y Universidades, que les permita estimular el logro de los ideales en los jóvenes, por medio de programas emprendedores fomentando el autoempleo con la apertura de espacios donde puedan ser productivos y obtener mejores ingresos, contribuyendo con el desarrollo económico del país.

El presente trabajo de investigación denominado: **Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el proyecto EsArtes de la Asociación de Arte para el Desarrollo (PRIMER ACTO), que contribuya al Desarrollo de la Industria Cultural en el Municipio de Suchitoto Departamento de Cuscatlán.** Contribuirá en gran medida a que la ONG ayude a desarrollar habilidades y capacidades en los jóvenes sobre emprendedurismo y de esta forma puedan desarrollar sus propias ideas de negocios, tener autoempleo, generar más empleos y con ello contribuir al desarrollo local, sin dejar de considerar los aspectos culturales que muchas veces en nuestro país no se le da la importancia ni el interés adecuado.

Por tanto el documento está distribuido de la siguiente manera:

Capítulo I.

Contiene el marco teórico, en el que se detallan las Generalidades del municipio de Suchitoto, la ONG PRIMER ACTO, los conceptos básicos sobre el Emprendedurismo, Planes de Negocio, Cultura, Arte y Gestión Cultural; con el fin que sirvan de guía para la comprensión del tema en estudio.

Capítulo II.

Este capítulo, contiene el diagnóstico de la situación actual de los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes de la ONG Primer Acto, los jóvenes que integran la Escuela Taller de Suchitoto, la población joven del municipio de Suchitoto, las instituciones que promueven el emprendedurismo en el país y los administradores del Proyecto EsArtes.

Además se denota la metodología que se utilizó para la investigación, los instrumentos de recolección de datos, la determinación del universo y la muestra, el análisis de la información recopilada, permitiendo la elaboración del FODA para establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Capítulo III.

Presenta la Propuesta de un Programa de Emprendedurismo juvenil con Perfil Cultural como eje de apoyo para el Proyecto EsArtes y la población joven del municipio de Suchitoto, en el cual se presenta por medio de módulos de capacitación entre los que están Diagnóstico del Perfil Emprendedor, Desarrollo y Capacitación Emprendedor, Gestión Cultural y Turística, Creación de Planes de Negocios, y un Taller de Negocios, y la presentación de un Plan de implementación para el Programa propuesto.

CAPÍTULO I

I. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, ONG PRIMER ACTO, PROYECTO ESARTES, EMPRENDEDURISMO, PROGRAMA EMPRENDEDOR, PLAN DE NEGOCIOS, CULTURA, ARTE Y GESTIÓN CULTURAL.

A. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

1. Historia.

Suchitoto, que en lengua Náhuatl significa “Lugar de Pájaro y Flor”, en el siglo XIX fue una importante ciudad añillería y agrícola, las principales ocupaciones de los Suchitotenses en 1985. Entre los hombres las ocupaciones más comunes eran de labradores (1,803), los domésticos (154), los tejedores (101), los comerciantes (84), los sastres (84), los carpinteros (80), y los músicos (53), para esa época, además habían en la ciudad 6 médicos, 4 abogados, 6 eclesiásticos, 3 escribanos, 4 pintores y 1 escultor.

Entre las mujeres las ocupaciones más comunes eran de molenderas (3797), las costureras (868), las domésticas (339), las cigarreras (304), las lavanderas (275), las planchadoras (253), las hilanderas (240), las cocineras (192), las vivanderas (148), las sombrereras (144). El 12 de noviembre de 1,861 por decreto Ejecutivo emitido en la administración de Capitán General Gerardo Barrios, Suchitoto dejó de ser la cabecera del Departamento de Cuscatlán y la Ciudad de Cojutepeque ocupó ese lugar.

El 15 de julio de 1,858 Suchitoto recibe el título de Ciudad, por presentar niveles de crecimiento poblacional y desarrollo en la producción de añil; pero el 12 de noviembre de 1861 por Decreto Ejecutivo emitido en la administración de Capitán General Gerardo Barrios, Suchitoto dejó de ser la cabecera del Departamento de Cuscatlán y la Ciudad de Cojutepeque ocupó ese lugar. En la década de los 80's Suchitoto fue un centro de formación y concentración de guerrilla durante el marco de la guerra civil, convirtiéndose en una zona muy conflictiva, en donde se perdieron muchas vidas, y se destruyeron hospitales, casas etc. Suchitoto ha sido una ciudad mártir en la guerra y la mayoría de sus habitantes originales la tuvieron que abandonar.¹

¹<http://www.suchitoto-elsalvador.com/historia.html>

2. Marco Territorial y Poblacional.

Suchitoto está ubicado al nororiente de San Salvador, es uno de los 16 municipios que pertenecen al Departamento de Cuscatlán, su extensión territorial es de 329.2 km², su altitud sobre el nivel del mar es de 388 metros, aproximadamente con una población de **24,786** de la cual 7,654 pertenecen a la zona urbana y 17,132 son de la zona rural, siendo Suchitoto el tercer municipio con mayor población del departamento de Cuscatlán, la zona rural está conformada por 27 cantones y 77 comunidades y el conjunto histórico está conformado por 6 barrios y 3 colonias.²

3. Suchitoto Cultural.

Suchitoto ofrece una esencia a ciudad antigua con arquitectura colonial con una gran belleza arquitectónica, un mágico lugar que encierra una gran riqueza cultural, ya que desde el mes de febrero de 1991, artistas de más de 30 países han participado en el Festival Internacional Permanente de Arte y Cultura de Suchitoto. El festival, nació como un deseo entre los jóvenes de dejar a un lado los sonidos de la guerra y comenzar a escuchar nuevamente poemas, cantos, música. Se le declaró a Suchitoto en 1997 La Capital Cultural de El Salvador, debido a sus principales rasgos coloniales, conservación de su infraestructura, cultura, tradiciones propias así como por sus constantes actividades artísticas. Durante todo el año se realizan una serie de actividades de música, danza, arte, teatro y lectura de poemas en diferentes puntos de la ciudad; Además de encontrarse en la localidad alternativas para los amantes del arte como lo son: Galerías de Arte, Centro de Arte para la Paz un Museo de Obras Maestras que se encuentra en el Teatro de la Ruinas así como Primer Acto, la organización no gubernamental que con el Proyecto EsArtes que trabaja con personas de escasos recursos, quienes en general son el principal foco de atención del trabajo de las ONG's.

B. GENERALIDADES DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG'S).

1. Historia.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, dentro de los países del llamado "Tercer Mundo", se constituye un fenómeno que abre paso a la reestructuración de la cultura y de la economía política global, logrando la instalación de una guerra contra la pobreza, como estrategia para el reacomodo

²[http://www.Digestyc.gob.sv./](http://www.Digestyc.gob.sv/) Informe oficial del VI Censo de Población y V de Vivienda 2007; DIGESTYC, Ministerio de Economía de El Salvador.

de la globalización con dominación mundial a través de un proceso por el cual se produce la transformación de los pobres.

Asimismo posibilita el establecimiento de nuevos mecanismos de control por medio de una multiplicidad de acciones que significaron la creación de lo social como nuevo campo de intervención o podría entenderse como una verdadera oportunidad de progreso y desarrollo. A partir de lo anterior, nacen las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), conocidas como Organizaciones sin fines de lucro, que en el ámbito del desarrollo y la cooperación, se ha incrementado notablemente a nivel mundial.

2. Las Organizaciones No Gubernamentales o Sin Fines de Lucro (ONG's).

El nombre más común que reciben estas organizaciones tiene origen internacional, así como su financiamiento. Y se representa como "Organizaciones sin Fines de Lucro" "ONG" que es una traducción literal del inglés "NGO" o "Non Governmental Organization" acuñado en esferas de Naciones Unidas para designar estructuras sociales desligadas del aparato del Estado.

De hecho, este grupo es bastante amplio y heterogéneo, lo único que las ONG's tienen en común es que funcionan con independencia de los Gobiernos, y deben ser consideradas como un todo heterogéneo, ya que desempeñan un papel muy valioso en la sensibilización de la opinión mundial, pero no pueden reemplazar ni a los Gobiernos, ni a las empresas ni a los grupos de intereses especiales como los protagonistas claves del sistema mundial.

3. Concepto.

Es un grupo no lucrativo de voluntarios, que están organizados a nivel local, nacional o internacional, con funciones orientadas y dirigidas por personas con un interés común. Las ONG's realizan una variedad de servicios y funciones humanitarias, llevan los problemas de los ciudadanos a los Gobiernos, supervisan las políticas y alientan la participación de la comunidad, y algunas están organizadas sobre temas específicos, tales como los Derechos Humanos, el Medio Ambiente, Ancianos, Niños, Protección a la Mujer o a la Salud.³

³³<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/361.763-M672p/361.763-M672p-CAPITULO%20I.pdf>

4. Tipos de ONG's.

a. Organizaciones Voluntarias

Las organizaciones voluntarias son una de las formas posibles de expresión de la sociedad civil. Si bien la acción voluntaria o altruismo ha existido siempre, la importancia que toma en los últimos años es debido al desarrollo de su organización y su institucionalización del trabajo voluntario.

b. Agencias u Organismos de Servicios no Lucrativos.

Conforman un tejido económico y social de indudable importancia, en atención a su tamaño, caracterización y su impacto en la generación de riqueza y empleo. Además, desempeñan un significativo papel de cohesión social, al actuar como agentes sociales innovadores, que presentan y promueven valores sociales como la democracia y la participación ciudadana.

c. Organizaciones comunitarias o populares.

Tienen la posibilidad de contribuir en el desarrollo de su barrio por medio de su participación. Sin embargo, esto depende de la Organización y la ocasión. Aquí se mira cuál papel juegan las organizaciones comunitarias y qué lugar tomar en la escala de participación. La participación en el proceso de desarrollo ocurre generalmente por medio de una representación de la población en Organizaciones comunitarias.

d. Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo.

Se trata de la labor que muchas entidades, asociaciones y ONG's realizan en materia de Cooperación Internacional para el desarrollo de países o zonas empobrecidas del planeta. Son unidades ejecutoras, responsables de identificar y ejecutar acciones y/o proyectos con aportes de la cooperación técnica internacional, en coordinación con el Gobierno Central, Regional y Local según corresponda, en áreas priorizadas en los planes de desarrollo.

De acuerdo a los tipos de ONG'S, "Primer Acto" es un ejemplo de Ong, que se encuentra entre las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo en nuestro país, ya que cuenta con el apoyo de entidades internacionales como Stratford, también con el apoyo local de la Alcaldía Municipal de Suchitoto, y de igual forma se dedican a la gestión y ejecución de proyectos de desarrollo, asistencia y promoción humana dirigida hacia poblaciones meta.

5. Importancia Económica, Social y Cultural

a. Importancia Económica.

Como parte de los propósitos que las ONG's realizan, está el proporcionar herramientas a las personas que lo necesitan, estas herramientas incluyen, además de apoyo social, educación, técnicas y materiales de apoyo, consiste en dotarles de instrumentos básicos para su desarrollo. El enfoque de trabajo es eminentemente participativo, se conforman grupos y centros, organizados por afinidad, por las actividades y por similitud. Así asumen una responsabilidad y compromisos solidarios, que luego les permiten tener acceso en actividades económicas. La gestión de estos programas ha mostrado altos niveles de recuperación de los valores que se promueven a través de capacitaciones.

b. Importancia Social.

Las ONG's orientadas al beneficio social, ya sea con enfoque de género o no, forman promotores integrales para velar por distintas causas, como por ejemplo evitar la violencia, promover la buena alimentación, evitar el consumo de drogas, el abuso infantil, entre muchos otros ejemplos. Las ONG's participan en comités intersectoriales, juntas directivas comunales, grupos de mujeres, organizaciones sociales e instituciones públicas locales, para realizar acciones de mejoramiento de la calidad de vida de las y los habitantes.

c. Importancia Cultural

La importancia cultural reviste un doble sentido, individual y colectivo, el primero es el auto reconocimiento de su propia cultura y el colectivo está ligado a la forma como el conjunto de comunidades se vincula con su territorio y con la sociedad nacional. Es innegable que en las sociedades actuales la cultura es un sector productivo e incluso estratégico. Las ONG's promueven y defienden la identidad cultural de los pueblos.

De esta manera, permite el trabajo de gestión de todos estos grupos y líderes culturales, en la búsqueda de recursos de todo tipo para financiar las diversas propuestas de carácter cultural, artístico o comunitario, que benefician a un determinado grupo de habitantes de distintos sectores.⁴

⁴<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/361.763-M672p/361.763-M672p-CAPITULO%20I.pdf>

6. Marco Legal de las Organizaciones sin fines de lucro.

Es competencia del Ministerio de Gobernación a través de la Dirección del Registro de Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro, el de contar con un mecanismo que permita obtener un instrumento de publicidad formal de su creación, organización y dirección, que brinde seguridad jurídica a dichas organizaciones, a sus miembros y a terceros que contraten con ellas.

Según la ley de Asociaciones y fundaciones sin fines de Lucro en el artículo 1 menciona, las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, podrán ser denominadas como "asociaciones" y "fundaciones".

a. Representación de las ONG's

Las asociaciones y fundaciones serán representadas por las personas a quienes la ley o la norma interna confieran dicho carácter. Los actos de sus representantes son válidos en cuanto no excedan de los límites de las atribuciones señaladas en la normativa que rige sus actuaciones. En cuanto excedan dichos límites, solo obligan personalmente al representante. (Artículo 4, Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro).

b. Responsabilidad de las ONG's

Las asociaciones y fundaciones son civilmente responsables de las acciones realizadas a su nombre por sus administradores o miembros, cuando éstos no excedieren las facultades que les fueren confiadas por la norma que las regula. Las asociaciones y fundaciones no tendrán responsabilidad penal, pero serán civilmente responsables de los daños ocasionados por los delitos o faltas cometidos por sus administradores o miembros actuando a su nombre, en los términos señalados por la legislación penal. (Artículo 5, Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro).

c. Fines no Lucrativos de las ONG's

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

Las Asociaciones y Fundaciones que manejen fondos provenientes del Estado, estarán fiscalizadas por el Ministerio de Hacienda y la Corte de Cuentas de la República, según su competencia. La Fiscalía General y la Procuraduría General de la República, intervienen para verificar y dar el visto bueno a las modificaciones de los estatutos para los casos que la Ley así lo requiere.⁵

C. GENERALIDADES DEL PROYECTO ESARTES Y DE LA ONG “PRIMER ACTO”

1. Datos Generales del Proyecto EsArtes.

- **Nombre del proyecto:** ESARTES / SUCHITOTO.
- **Actividad principal:** Producción de las artes y promoción de la cultura.
- **Dirección Exacta:** 3ª. Ave. Nte. #48, Barrio Concepción, Suchitoto. Departamento de Cuscatlán.
- **EsArtes busca:** Crear espacios creativos para la expresión artística, el desarrollo de talentos, destrezas y habilidades necesarias en un centro de producción artística que promueva las artes escénicas en la región y promocióne el talento local.
- **Persona responsable de la ejecución del proyecto:** Tatiana Eugenia de la Ossa Osegueda.
- **Personería jurídica del representante legal:** Tatiana Eugenia de la Ossa Osegueda
- **Socios:** Organización de Desarrollo Internacional (CUSO/VSO)⁶, Festival Shakespeare de Stratford Canadá y Alcaldía Municipal de Suchitoto.
- **Fecha de inicio del proyecto:** 27 Marzo 2010.

⁵<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/361.763-M672p/361.763-M672p-CAPITULO%20I.pdf>

⁶Canadian University Services Overseas / Volunteer Services Overseas

2. Historia del Proyecto EsArtes de la Ong Primer Acto.

Como toda iniciativa tiene sus propios orígenes y el del Proyecto EsArtes llama de tal manera la atención, por incluir aspectos significativos expresados en detalle por Evelyn Patricia Saavedra, Administradora del Proyecto EsArtes. Siendo específicos, en el año 2007 La Organización de Desarrollo Internacional “Canadian University Service Overseas / Volunteer Service Overseas” (CUSO/VSO), invita a personalidades de Canadá a que visitaran los países de Latinoamérica, uno de los países que visitaron fue El Salvador específicamente el Municipio de Suchitoto, donde pudieron apreciar la realidad de la vida cotidiana cultural y el desarrollo de dicho Municipio.

Una de las personalidades invitadas fue Lally Cadeau, actriz Canadiense, quien luego de la visita a El Salvador, regresó al Festival Shakespeare de Stratford en Ontario Canadá, para promover la idea de crear algún proyecto de desarrollo artístico en nuestro país, donde se invitó a la ciudad de Stratford Canadá al artista de Suchitoto Chamba Acosta, y el Alcalde del Municipio de Suchitoto Javier Martínez, con el motivo de iniciar enlaces para el desarrollo del Municipio.

Así mismo se realizó la invitación al Festival de Stratford a que visitara Suchitoto y valorar de manera conjunta algunas alternativas en la realización de algún proyecto de ayuda y desarrollo. Para finales del año 2007, artistas y organizadores del Festival visitaron Suchitoto y afirmaron su interés en contribuir con la ciudad, en la cual encontraron valiosas similitudes entre las historias de ambos pueblos, ya que Stratford logró levantarse luego de una importante crisis haciendo teatro.

En dicho momento una de las mayores consideraciones fue el rescate de valores, de temas de identidad cultural y de participación ciudadana juvenil, con lo cual surge la idea en ese entonces llamada “Compartiendo un Sueño” que se encaminó a recuperar y promover el conocimiento de la ciudad de Stratford en la Provincia de Ontario Canadá, que hace 55 años en relación a las artes escénicas y la cultura se ha convertido en la capital norteamericana del teatro clásico generando un proceso constante de desarrollo económico y social a través del teatro.

De esa forma ese espíritu tiene como objetivo de levantar una economía estancada, de involucrar a la población en un proceso de recreación cultural, y de promoción de iniciativas, con ello es que se inician los primeros pasos en la búsqueda de los mecanismos y estrategias más adecuadas para

atender la situación de la juventud en El Salvador, como resultado de las reuniones se firmaron varias intenciones de apoyo:

En Julio del año 2008: Hermanamiento entre las ciudades de Stratford y Suchitoto para darle cabida a las iniciativas de colaboración mutua; En Octubre del año de 2008, Lanzamiento de la Iniciativa en Stratford y la firma de un acuerdo de cooperación para El Salvador firmado por el Director de Canadian University Service Overseas (CUSO), Director del Festival de Stratford y el Alcalde de Suchitoto y contando como testigos al entonces Embajador de El Salvador en Canadá.

En el mismo año 2008 se da la presentación del proyecto para la Reapertura de la Escuela Taller de Suchitoto; en Diciembre 2009: Firma de los acuerdos de colaboración en los cuales se reiteran y redefinen las participaciones del Festival, Canadian University Service Overseas (CUSO) y la Alcaldía en lo que ahora se llama Proyecto EsArtes el cual es una organización naciente como resultado de la búsqueda de espacios de inclusión juvenil en el desarrollo comunitario a través de la actividad y la dimensión cultural.

A dicho proyecto le dan seguimiento y le realizan evaluaciones periódicas por los socios principales del proyecto los cuales son hasta ahora: El Stratford Shakespeare Festival, la Municipalidad de Suchitoto y la Organización Internacional de Desarrollo a través del voluntariado (CUSO). Para el año 2010 se inicia el proceso de legalización de una Asociación sin fines lucro que daría soporte jurídico al Proyecto Es Artes.

La organización que se creó se llama “Asociación de Arte para el Desarrollo” que se puede abreviar y conocer como “Primer Acto” inició sus trámites para la legalización en el año 2010, y que hasta el mes de Diciembre del mismo año, obtuvieron respuestas de las autoridades salvadoreñas de turismo y del ministerio de gobernación para obtener la personería jurídica legal para desempeñarse como ONG.

La ONG “Primer Acto” acordó desde su planificación inicial la promoción de un proyecto comunitario en el Municipio de Suchitoto, el cual promoverá las oportunidades de desarrollo económico y cultural a los jóvenes en dicho municipio y es por tal razón que la ONG será la encargada de dar el apoyo jurídico para el funcionamiento del Proyecto Es Artes.

3. Filosofía del Proyecto EsArtes.

a. Misión.

Formar mujeres y hombres integralmente que permita la conservación de los valores culturales por medio de artes tradicionales y artes escénicas capaces de insertarse exitosamente en los diferentes campos del mercado cultural para lograr un desarrollo económico y social.

b. Visión.

Hacer de la cultura un medio de vida, una expresión de identidad y una oportunidad para vencer la pobreza y la exclusión.

c. Objetivo.

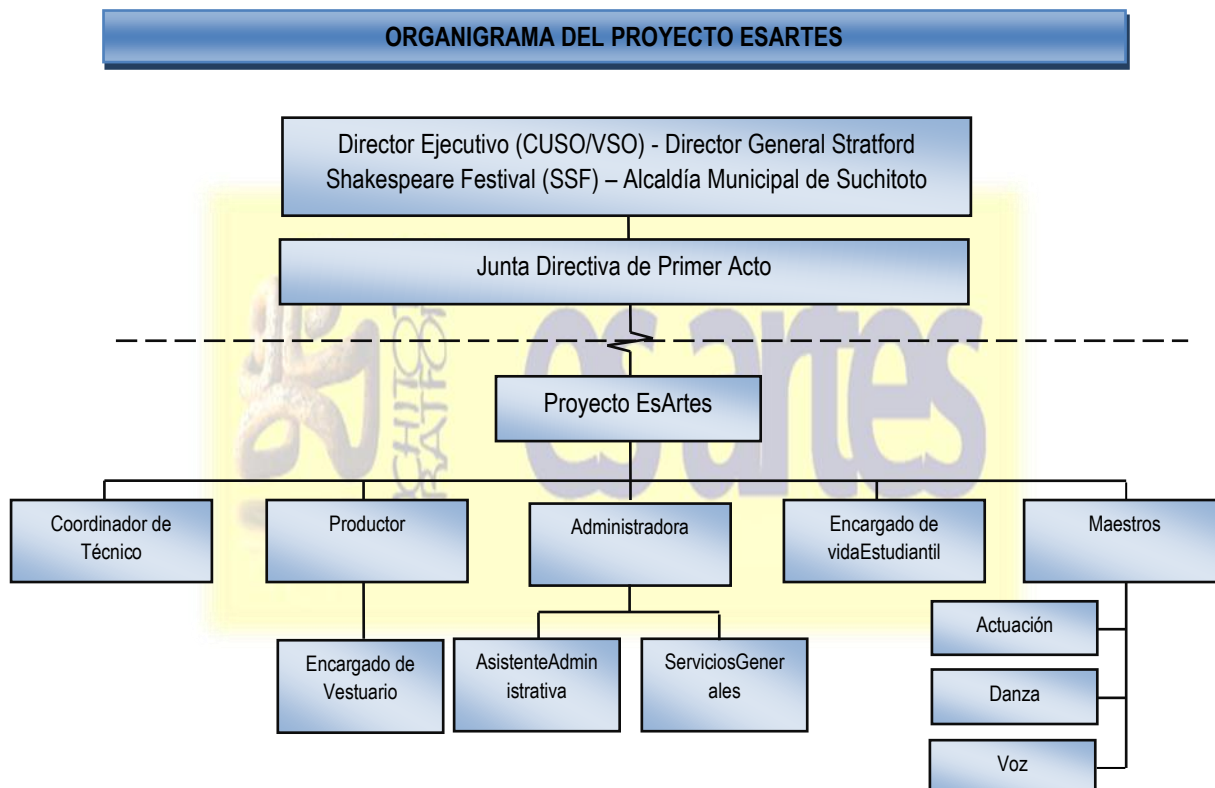
Contribuir al desarrollo económico y a la inclusión socioeconómica y cultural de la juventud de Suchitoto para su creativa y productiva inserción ciudadana, haciendo de la cultura un medio de vida, una expresión de identidad y una oportunidad para vencer la pobreza y la exclusión de nuestra juventud.

d. Metas.

- Crear una plataforma para el desarrollo económico local, impulsando a la juventud como gestores de la economía y la cultura y promotores de ciudadanía, inclusión y espacios de expresión cultura.
- Acercamiento de la juventud al teatro bien hecho y de perfil profesional
- Acercamiento de la población al fenómeno y a los eventos de teatro nacional.

e. Estructura Organizativa del proyecto EsArtes.

Como toda Empresa o bien Organización El proyecto EsArtes cuenta con su propia organización en general mostrándose en detalle a continuación.



Fuente: Evelyn Patricia Saavedra, Administradora del Proyecto EsArtes.

Elaborado por: Grupo de Trabajo.

Fecha de Elaboración: 10 de Octubre de 2010.

4. Descripción del Proceso con los jóvenes.

El propósito principal formar especialistas jóvenes de Suchitoto en actuación y dirección en las Artes Escénicas, así como en administración y producción de las Artes, todo ello para poder impulsar la Industria Cultural, el turismo cultural y espacios de intercambio social local. Por ello entre las Metas de EsArtes está la formación de jóvenes especialmente de escasos recursos; incluye en su proyecto piloto la formación de 170 jóvenes directamente beneficiados, en los primeros 4 años de implementación, siendo 85 jóvenes cada dos años.

Para dar a conocer sus proyectos realiza convocatorias a los jóvenes del Municipio, para que ellos puedan obtener becas que consisten en la formación en artes escénicas u otras áreas, de entre las

cuales los jóvenes se identifiquen, sientan el deseo y la buena voluntad de realizar. El primer grupo con que se inició el magnífico Proyecto EsArtes es con un total de 45 jóvenes para el período 2010-2011; Matriculándose cada inicio de año.

5. Líneas de Acción.

El Proyecto opera en dos líneas entre las que están:

a. Artes Escénicas.

Artes escénicas son las artes destinadas al estudio y práctica de cualquier tipo de obra escénica o escenificación, toda forma de expresión capaz de inscribirse en la escena: el teatro, la danza, la música y en general, cualquier manifestación del denominado mundo del espectáculo o que se lleve a cabo en algún tipo de espacio escénico.

De acuerdo con lo anterior en el proyecto EsArtes se desarrollan programas de artes escénicas para lograr desarrollo local y la inclusión juvenil, para ello trabajan con jóvenes entre 15 y 30 años de edad, fuera de su horario lectivo con reducidas alternativas de cursar estudios superiores o conseguir empleos alternativos, en Programas entrelazados de Formación, Producción y Emprendimiento juvenil que se detallan a continuación.

El objetivo principal del Programa es crear un Centro de formación de enseñanza y práctica de la producción escénica. Consiste en la formación, enseñanza a los jóvenes en artes escénicas, esta es una unidad de Formación, Práctica, Enseñanza; Esperando formar cada dos años un grupo de al menos 45 jóvenes en especialidades de Artes Escénicas y formando al menos 10 gestores culturales con conocimientos de Administración Artística. También enlazando esfuerzos de formación técnica especializada con 58 jóvenes con la Escuela Taller de Suchitoto la cual es la encargada de formar jóvenes en áreas vocacionales (con el fin de ampliar sus conocimientos hacia las áreas técnicas y así lograr mayores alternativas de empleo).⁷

- **Programa de Producción.**

En este caso se refiere al proceso generado por la actividad conjunta de los equipos de trabajo a través de procedimientos planificados para lograr un producto cultural que logre expresar ideas,

⁷Entrevista con Evelyn Patricia Saavedra, Administradora del Proyecto EsArtes.

valores actitudes, creatividad artística, y que ofrezca entretenimiento, información o análisis.⁸El objetivo principal de este Programa es: Crear oportunidades de negocios en Turismo, Servicios y proveeduría de Bienes Culturales.

Una vez los jóvenes han sido formados en Artes Escénicas, y teniendo habilidades técnicas en actuación, pueden pasar a formar parte de este Programa, el cual consiste en la Producción; En poner en práctica todo lo aprendido por medio de la actuación. Este Programa es una unidad de Producción Artística, creada, para que funcione y produzca al menos 6 espectáculos de alta calidad artística y exigencia profesional, con al menos un grupo de 22 jóvenes en cada producción, durante la ejecución del Proyecto. Esta unidad de producción, bajo el formato de compañía de teatro de Suchitoto, buscando dar empleo, y abrir espacio para prácticas profesionales.

- **Programa de Emprendimiento Juvenil con Perfil Cultural.**

Este es el último Programa que el Proyecto EsArtes desea implementar, ya que una vez los jóvenes han pasado e integrado cada uno de los Programas anteriores, ellos ya tendrán los conocimientos, capacidades necesarias en actuación y producción en las Artes Escénicas, no solo obteniendo un conocimiento en actuación y aspectos culturales, sino que podrán emprender en aspectos culturales, y de esa forma, poder tener sus ideas de negocios, llevarlas a cabo por medio de la ayuda que el Proyecto EsArtes les proporciona, al darles los lineamientos en cuanto los aspectos de cómo emprender. Pero para ello el Proyecto necesita contar con un Programa Emprendedor que les sea Diseñado de acuerdo a sus necesidades y exigencias, e indispensablemente con Perfil Cultural, por lo cual será la propuesta de investigación.

b. Talleres Vocacionales.

Los talleres vocacionales son la siguiente rama con la que el Proyecto EsArtes de la Ong "Primer Acto" apoya y trabaja en forma conjunta con la Escuela Taller de Oficios Tradicionales del Municipio de Suchitoto, es una Escuela de Formación Técnica en Talleres tales como: Preparación de Escenografía, Montaje de Luces, Albañilería, Carpintería, Vestuario, Costura, Electricidad, Luminotecnia, Instalación de Sistemas de Sonido, Herrería y Forja, etc. Cada Taller se relaciona directamente a las actuaciones de teatro ya que es parte integral del mismo

⁸ Marisa de León, *Espectáculos Escénicos: Producción y Difusión*. (México, D.F.: CONACULTA/FONCA, Dirección General de Vinculación Cultural, 2004). p.21.

c. **Importancia del Proyecto EsArtes**

Busca en definitiva enfrentar ausencias y riesgos reconocidos que afectan el desarrollo de la juventud salvadoreña, en cuatro ámbitos específicos en:

Educación- jóvenes ante reducidas alternativas de formación o imposibilidad de atender estudios medio o superiores debido a situación económica, familiar o personal.

Trabajo- jóvenes que trabajan en empleos de subsistencia que los obligan a mantenerse al margen de su formación y cuyos trabajos tampoco les ofrecen alternativas de crecimiento personal.

Roles Sociales- jóvenes viviendo ámbito de rigidez o inmovilidad social debido a las expectativas familiares y sociales que se tienen de ellos y jóvenes con poco interés en la participación en temas ciudadanos.

Visiones Culturales- jóvenes con visiones positivas de la migración ilegal, lo que los hace vulnerables para sumigración; jóvenes con actitudes conformistas o viviendo en cercanía con hechos de delincuencia o violencia. También se busca atender a jóvenes que viven en ámbitos que desvaloran sus roles como agentes de cambios por prejuicios socio-culturales sobre el conformismo, la delincuencia y la masificación juvenil.

EsArtes está dirigido a la juventud salvadoreña- (como primera aplicación en los jóvenes de Suchitoto): con miras a atender a jóvenes en evidente situaciones económicas y sociales como:

- En desventaja económica o en evidente aislamiento de oportunidades de empleo.
- En riesgo social debido a las limitadas oportunidades de realización personal
- En estado de separación de los beneficios de la educación formal superior debido a escases de recursos, título de bachiller o expectativas familiares que los pudieran limitar.

d. **Beneficiarios del Proyecto EsArtes.**

Beneficiarios Directos: son los jóvenes del Municipio de Suchitoto. Se estima que la población joven del Municipio de Suchitoto está formada por aproximadamente 5,000 personas y de éstos 1,000 jóvenes en situación de desempleo y alrededor de 3,300 jóvenes en condiciones de

subempleo. Pocos jóvenes tienen acceso a estudios superiores o a alternativas de formación en el Departamento.

En 2009 participaron 65 jóvenes en diversos talleres de sensibilización y en 2010 se inició con un grupo de 45 jóvenes en Artes Escénicas, aunque para la matrícula 2011 solo se inscribieron 22 jóvenes.

Beneficiarios Indirectos: se beneficia a los grupos juveniles que no participan directamente en los procesos formativos/productivos pero que cuentan con iniciativas de turismo cultural, ecológico, deportivo o agrícola, que recibirán asesorías y con quienes se crearán redes de negocios.

Entre los beneficiarios indirectos se encuentra la población en general de Suchitoto y sus alrededores, los actores económicos, proveedores de servicios, producción y venta de productos y el sector turístico. También se verán beneficiados los estudiantes de los centros educativos del área, así como los comités juveniles de las comunidades, en tanto que se dirigirán las producciones artísticas a su sensibilización cultural por medio de las Artes Escénicas.

Entre los beneficiarios indirectos también están:

- La comunidad de artistas en artes escénicas y el sector cultural de Suchitoto y de El Salvador que se beneficiarán como enlaces en docencia e intercambio cultural.
- El Centro Arte para la Paz es un beneficiario institucional indirecto porque se busca potenciar su rol en la comunidad de Suchitoto como espacio de encuentro para el apoyo en los procesos de formación ciudadana a jóvenes
- La Escuela Técnica de Artes y Oficios y sus estudiantes se verán fortalecidos, tanto en la oferta formativa, como por la posibilidad de convertirse en un espacio de promoción de empleo, producción local y diversificación de la formación. La Alcaldía Municipal de Suchitoto fortalecerá su rol como promotora del Desarrollo Económico Local.
- El Patronato Pro-Reconstrucción de Suchitoto quienes manejan el Teatro de las Ruinas (espacio de práctica profesional).
- Se promoverán las relaciones con todos los proyectos de economía social y de artes escénicas realizados en el municipio de Suchitoto tanto por actores nacionales como internacionales y específicamente con los apoyados por ONG's y por la cooperación descentralizada española.

- Todas las instituciones que se incorporen y participen de esta iniciativa (salas de teatro, salones comunales, escuelas) se fortalecen a nivel promocional, posicionamiento social y gestión de fondos para la ejecución de espectáculos y encuentros artístico-laborales

D. GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO.

1. Antecedentes del Emprendedurismo.

Historia del Emprendedurismo. El término Emprender data desde la época de la antigüedad; y este término ha venido siendo aplicado en las diferentes ciencias sociales; Emprender deviene de la palabra Latina “in” y “prender”, con esa base los franceses acuñaron el término “Entrepreneur” y luego con el devenir del tiempo los ingleses adoptaron el término “Entrepreneurship” que describe el comportamiento y las habilidades que requieren los Emprendedores con potencial de éxito.⁹

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

En los tiempos modernos ha tomado apogeo una visión más integral que brinda el enfoque conductual. Este enfoque parte de la premisa que la creación de empresas es algo multivariable y se haya enmarcado en el contexto socioeconómico de un país. Después se encuentran los propulsores de la visión de redes como soporte a la creación de empresas en una economía, surgido de algunos casos como los distritos industriales italianos y polos de desarrollo de empresas de alta tecnología en los Estados Unidos.¹⁰

Según Wennekers y Thurik (1999)¹¹, las teorías respecto al Emprendedurismo pueden ser agrupadas en: Neoclásica, Escuela Alemana y Escuela Austriaca, las que comparte origen y rasgos comunes con el economista Irlandés radicado en Francia en el siglo XVIII, Richard Cantillon, quien

⁹<http://socioempresa.blogspot.com/2009/01/breve-historia-del-concepto-emprendedor.html>

¹⁰<http://socioempresa.blogspot.com/2009/01/breve-historia-del-concepto-emprendedor.html>

¹¹Sander Wennekers, A. Roy Thurik, *FolkertBuisEntrepreneurship, economic growth and what links them together: strategic study*, EIM/Small Business Research and Consultancy, 1997. p. 71.

utilizó por primera vez el término Entrepreneur asociándolo a la persona que asume un riesgo al Empezar una actividad económica, distinguiéndolo de los propietarios.

La perspectiva Neoclásica centra su atención en el rol de conducir los mercados hacia el equilibrio, a través de su actividad empresarial, cubriendo los posibles excesos de demanda existentes en ciertos bienes o servicios. La Escuela Austriaca se centra en las habilidades del Empezador para detectar oportunidades, tras cambios súbitos en el entorno, combinando recursos para satisfacer necesidades insatisfechas o superar ineficiencia en el mercado.

La Escuela Alemana, denominada Schumpeteriana, surgió a comienzos del siglo XX con Joseph Schumpeter, quien atribuyó a los Empezadores la función de innovación y calificó la acción Empezadora como un instrumento de desarrollo. En los 70's y mediados de los 80's, fueron los psicólogos conductistas quienes dominaron el campo del conocimiento sobre el comportamiento Empezador.

2. Antecedentes del Empezadurismo en El Salvador.

En El Salvador las políticas gubernamentales estaban orientadas a crear las condiciones necesarias para asegurar la competitividad de los grandes empresarios y los fondos destinados a Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) administrados por el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) orientaban la mayoría de sus recursos para apoyar los SDE de las grandes empresas.

El Gobierno a través de los Programas administrados por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) han reorientaron la visión para el desarrollo de las empresas, prestando gran interés al desarrollo de la competitividad de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) bajo la creencia que son los factores fundamentales para el desarrollo del país, ya que generan empleos e ingresos directos a muchas personas y en especial a los jóvenes.

Al hablar de oportunidades y fomentar la innovación se hace también necesaria la existencia de instituciones que incentiven y ayuden en alguna manera a cultivar un hábito Empezador en las personas, para ello en el país han existido diversos organismos que surgen como iniciativas para la cooperación y ayuda a la población en general, muchos con la finalidad de dar apoyo a empresarios así como a la micro y pequeña empresa en el país, dando como resultado la creación de más

riqueza a la economía y la sociedad en general o despertar un hábito emprendedor que favorezca a la formación y creación de nuevas empresas.

Entre las Instituciones Gubernamentales en El Salvador que iniciaron con el apoyo a la Formación Emprendedora Juvenil están:

- CONAMYPE impulsó en el país una cultura emprendedora por medio de Seminarios, Conferencias, Talleres de Participación, Concursos, entre otros; a los que la población en general puede acceder y contribuir a cultivar o despertar un hábito emprendedor que favorecerá a la formación y creación de nuevas empresas.
- El Ministerio de Educación (MINED), evalúa y planifica, a través de acciones estratégicas, la necesidad de desarrollar una cultura emprendedora en el país.
- El Ministerio de Economía (MINEC), se involucra de forma específica en el acompañamiento de este proceso, de forma que pueda capitalizar estas iniciativas como parte del desarrollo de las economías locales y nacionales. En conjunto con el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), crea programas de financiamiento a jóvenes emprendedores.
- El Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) desarrolla una programación para jóvenes empresarios que requieran capacitación avanzada en áreas técnicas importantes para el mejor desempeño para las empresas.

3. Antecedentes del Emprendedurismo en Suchitoto.

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

alrededor de 20 jóvenes, que con apoyo de otros actores locales contribuyen al desarrollo económico de su comunidad.¹²

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

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

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

También en Suchitoto, existe una Asociación de Jóvenes de Suchitoto, que fue apoyada por personas de la localidad y Salvadoreños en el exterior, para la creación de una Escuela de Español de Extranjeros, en la cual jóvenes emplean a otros jóvenes directamente, e indirectamente generan ingresos a las otras familias y negocios del lugar, ya que el turista exige alimentación, alojamiento y recreación.¹³

Esta empresa juvenil es creada bajo el concepto de responsabilidad porque un porcentaje de las ganancias está destinado a otorgar becas a otros jóvenes para que puedan continuar sus estudios superiores. Sin embargo, no es completo el apoyo que han recibido los jóvenes para convertir sus ideas en empresas que generen ingresos que sirvan para el sostenimiento económico familiar y del municipio. Por lo que es fue necesario contar con un organismo que apoye e impulse el Emprendedurismo Juvenil en el municipio y más aun con aspectos culturales, tal es el caso del Proyecto EsArtes.

¹²<http://www.redes.org/leer.php/7390493>, <http://www.redes.org/leer.php/8290430>.

¹³Tesis: Diseño de un Plan estratégico de Emprendedurismo Juvenil como Eje de Apoyo para el fortalecimiento del Sector Microempresarial del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán.UES, Año 2009.pag. 17

4. Definición de Emprendedurismo.

Es la capacidad de las personas para crear nuevas empresas u organizaciones económicas y sociales. El Emprendedurismo, muchas veces desde la niñez muestra determinados rasgos de comportamiento. Conforme crecemos estos rasgos actitudinales se fortalecen o se debilitan, dependiendo de cómo los aprovechamos en las actividades que realizamos.

Todas las personas, sin excepción, tienen un potencial Emprendedor dentro de cada uno, la limitante es que no siempre, sobre todo en la juventud, se está consciente que puede ser útil y, mucho menos, qué tan débil o fuerte se tiene. La gran oportunidad para que este potencial despierte es cuando algo interesa y se convierte en un objetivo importante. Si aun así no despierta, se presenta el caso de personas que llegan adultas sin alcanzar un nivel de efectividad que les permita concretar sus objetivos, quedándole éstos al nivel de sueños.

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

Un Emprendedor es: Aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.¹⁴

Sin embargo, es importante señalar otras definiciones específicas que han generado en torno a la Cultura Emprendedora, entre las que están:¹⁵

Definición Económica de Emprendedor: Realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.

¹⁴Tesis: Diseño de un Plan estratégico de Emprendedurismo Juvenil como Eje de Apoyo para el fortalecimiento del Sector Microempresarial del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán. UES, Año 2009, pag 12.

¹⁵SérvuloAnzola: Director de la Dirección de Liderazgo Emprendedor de la División de Desarrollo Empresarial del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITEMS), México.

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

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

Definición General de Emprendedor: El que hace que las cosas sucedan.

5. ¿Quiénes son los Emprendedores?

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

6. Surgimiento de los Emprendedores.

¿El espíritu Emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar? Se puede advertir que hay personas que empiezan emprendimientos por necesidad, porque tienen la obligación de generar ingresos económicos que les permitan sustentar a sus familias. Pero hay otros que han realizado sus estudios y que emplean energía y esfuerzo en aplicar lo que han aprendido en la vida real. Más allá de las circunstancias que den lugar al surgimiento de emprender será el camino que transite el que lo validará como Emprendedor.¹⁶

7. Tipos de Emprendedores.

A los Emprendedores se les ha clasificado en dos tipos los cuales se detallan:

a. Intrapreneur.

Este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización.

¹⁶ Tesis: Diseño de un Plan estratégico de Emprendedurismo Juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del sector Microempresarial del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán.UES, Año 2009.pág 11

b. Entrepreneur.

Es el que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento. No hay que olvidar que dentro de cada empresa que arranca está el emprendedor que lo hizo posible, pudiendo ser éste un: emprendedor económico, social, tecnológico, altruista, político.

8. Características del Emprendedor.

Entre las principales características emprendedoras para evaluar y determinar si una persona es o no emprendedora se consideran las siguientes¹⁷:

Búsqueda de Oportunidades: Disposición a hacer cosas por iniciativa propia.

Persistencia: Mantenerse firme en la manera de pensar y de actuar para lograr las metas.

Cumplimiento de Compromisos: Esforzarse al máximo para satisfacer una promesa, formulada razonablemente.

Auto exigencia de la Calidad: Exigirse a uno mismo a hacer las cosas bien desde el principio.

Correr Riesgos: Atreverse a hacer cosas que son difíciles pero que al final obtendrá una gran recompensa.

Fijar metas: Es establecer algo que se quiere lograr e indicar cuándo se va a lograr.

Conseguir información: Recopilar datos que me interesan y ordenarlos de manera que se haga fácil entenderlos.

Planificación: Determinar lo que realizaré en un determinado tiempo, y como lo voy a realizar.

Persuasión: Es la capacidad de convencer a otra persona a que realice algo.

Autoconfianza: Creer que uno puede hacer las cosas.

9. Virtudes y Valores del Emprendedor.

- Honestidad
- Solidaridad
- Amistad
- Excelencia
- Proactivo
- Responsabilidad

¹⁷ Cuestionario de auto evaluación de las características emprendedoras, elaborado por Empredeues: año 2010.

10. Actitudes del Emprendedor.

- Tener los objetivos claros en la vida.
- Creer en su propio proyecto.
- Las cosas no suceden solas, sino que uno mismo hace que sucedan.
- Dedicar todo el tiempo, recurso y esfuerzo necesario para lograr los objetivos.
- Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de los desafíos.
- Disponer de gran energía.
- Saber que actuar con honestidad es beneficioso.
- Valorar la perseverancia y el esfuerzo.
- Comprometerse a trabajar con ética.
- Comprometerse con los factores ambientales y sociales.
- Comprometerse a tener estabilidad en las relaciones personales.
- Ser un buen comunicador.
- Darle la pasión del amor a lo que se hace.
- Ver al fracaso como el camino hacia el éxito.

11. Factores que favorecen el nacimiento de un espíritu Emprendedor.

La Libertad: la actitud de todo emprendedor implica comenzar, investigar, arriesgarse, sin embargo, esto sólo es posible en un ambiente de libertad. Ésta da la oportunidad de no colocar límite alguno a las ideas y darle paso a la creatividad, así realmente se puede aprovechar las oportunidades.

La Educación: tiene sin duda alguna una gran influencia sobre la formación de un perfil emprendedor, ya que permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.

El Entorno: el medio en el que se desenvuelve un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que es ahí donde se desarrolla el emprendedor. En muchos lugares un emprendedor es promovido como un líder y como una fuerza positiva en la sociedad, no obstante, existen lugares donde el emprendedor enfrenta un horizonte totalmente diferente es más bien limitado.¹⁸

¹⁸ <http://www.buenastareas.com/ensayos/El-Emprendedurismo/275686.html>

12. Limitaciones para implementar el Emprendedurismo.

a. Factores Psicológicos.

Los factores psicológicos, uno de los primeros fenómenos que aparecen son el miedo o inseguridad a asumir el papel emprendedor y a las posibles consecuencias económicas y personales, tomando una actitud muy pesimista frente al riesgo, lo cual disminuye su propensión a emprender un negocio. Por otro lado, temen incurrir en unos elevados costes personales y tener que trabajar por más tiempo.

b. Factores de carácter sociocultural e institucional.

La principal barrera que encuentran son los problemas para la obtención del financiamiento para la inversión inicial necesaria; además, parece una aversión a la burocracia que requiere la puesta en marcha de un negocio. Desde el enfoque gerencial, las personas asumen que montar un negocio necesita de personas con calificación y experiencia, perciben su falta de experiencia y conocimiento como una carencia para competir, lo que obstaculiza su camino como emprendedores.

E. GENERALIDADES DE PROGRAMA EMPRENDEDOR.

1. Concepto General de Programa.

Los Programas son un conjunto de metas, políticas, procedimientos, reglas, asignaciones de tareas, pasos a seguir, recursos a emplear y otros elementos necesarios para llevar a cabo un curso de acción dado y que habitualmente se apoye en un presupuesto.¹⁹

2. Definición de Programa Emprendedor.

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

¹⁹ Harold koontz y Heinz Weihrich. *Administración una perspectiva global*. (México, D.F: Interamericana Editores. S.A. de C.V., 2004) 12a edición. p. 128

3. Elementos del Programa Emprendedor.

Para introducir en los elementos del Programa hay que hacer una pequeña división en el Programa Emprendedor. En un primer momento se tienen los “Elementos de la Estructura del Programa” y en segundo momento los “Elementos del Programa Emprendedor”, el primero se refiere a todos aquellos componentes del programa que versan con su diseño y planes tendientes a buscar su finalidad y el último se refiere a todos aquellos componentes que conforman las externalidades del programa organizándolos e integrándolos para lograr la sostenibilidad del mismo.

Los elementos de la Estructura del Programa Emprendedor son: Educación Emprendedora y el fomento al arte y la creatividad, Gestión empresarial, Plan de negocios, La Difusión del Programa Emprendedor con una feria de negocios. Los Elementos del Programa Emprendedor son: Programas de fomento la Cultura, Jóvenes Emprendedores, Cooperación Internacional, Alcaldía del Municipio, e Instituciones de Apoyo Financiero.

Figura N°1: Modelo del Programa de Emprendedurismo.



Fuente: Investigación y elaboración por Grupo de Trabajo.

4. Instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país con Programas de Emprendimiento y apoyo a Emprendedores.

En el país hay diferentes tipos de instituciones que con su esfuerzo, investigación, fomento de la innovación y cultivo de un hábito Emprendedor en las personas incluidos y en especial los jóvenes; apoyan con Programas y diferentes tipos de ayudas, con el objetivo en común, ayudar a Empezar, de entre las cuales se pueden mencionar algunas como:

TablaN°1: Principales Instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país con Programas de Emprendimiento y apoyo a Emprendedores.

| |
|---|
| ❖ Comisión Nacional Para la Micro y Pequeña Empresa. CONAMYPE. |
| ❖ Universidad de El Salvador. Unidad de Vinculación Universidad/Empresa -Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores. -Centro de Emprendimientos en los Agronegocios CEMPREAGRO. |
| ❖ Universidad José Simeón Cañas. Empeña UCA. |
| ❖ Escuela Superior de Economía y Negocios. Centro Empeña ESEN. |
| ❖ Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo. FEPADE. |

Fuente: Investigación y elaboración por Grupo de Trabajo.

F. GENERALIDADES DE PLAN DE NEGOCIOS.

1. Concepto de Plan de Negocios.

Conocido también como Business Plan o Plan Empresarial, es un mapa que describe la trayectoria de la Empresa o negocio, en tres tiempos; pasado, a manera de introducción; presente: con las especificaciones de la situación al momento; futuro: con las proyecciones de metas y objetivos.²⁰

²⁰ http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/mujernegocios_031801.html

Por lo tanto, se puede definir como un instrumento elaborado con el fin de establecer las metas de un negocio, las acciones que se llevarán a cabo para su cumplimiento, y los recursos necesarios para desarrollar esas acciones. Pero el Plan de Negocios es mucho más que eso, constituye el anteproyecto de una empresa y es la culminación de un proceso que puede transformar una idea en oportunidad.

Su elaboración constituye el requisito básico para reflexionar en profundidad sobre el Emprendimiento y poder enfrentar con éxito las necesarias negociaciones de financiamiento externo. El futuro empresario debe presentar su idea a inversores, financistas o socios potenciales. Para ello necesita un Plan de Negocios que constituya la carta de presentación de su Emprendimiento.

El Plan de Negocio no es el negocio. Es nada más ni nada menos que una poderosa herramienta que sirve para modelar el negocio, para pensar a través de estrategias, prever el futuro y modificarlo, definir acciones, comunicar el plan al equipo y atraer fondos al proyecto. Se debe explicar lo que hace la empresa (o hará, si se trata de una nueva empresa); sugerir quiénes comprarán el producto o servicio y por qué; contemplar proyecciones financieras que demuestren la viabilidad general; indicar el financiamiento disponible y explicar los requisitos financieros.

Sin embargo, un plan de negocios escrito es sólo una encapsulación de todos estos componentes en un momento específico en el tiempo. Los pensamientos e ideas anteriores a la iniciación de un negocio inevitablemente sufrirán cambios como resultado de la experiencia de crear y administrar una empresa. El plan de negocios debe reflejar esta experiencia creciente. Se debe utilizar el plan para cotejar la experiencia y resultados reales con las ideas iniciales y modificarlo cada vez que se estime necesario.²¹

Elaborar un Plan de negocios sirve para varios propósitos:

- Ayuda a estructurar y realizar visiones
- Reúne conocimientos y compila información
- Convince a la familia, los bancos y otros como inversionistas de que uno merece una inversión.
- Es una prueba de dedicación
- Es una base para obtener mejores consejos de los cooperadores así como de socios.

²¹ <http://pasionporemprender.blogspot.com/2008/06/plan-de-negocio-de-qu-estamos-hablando.html>

2. Componentes de un Plan de Negocios.²²

a. Resumen Ejecutivo.

Descripción de la empresa, productos, y/o servicios que se venden, mercado al que va dirigido, principales ventajas de la empresa, algunos datos financieros (monto de la inversión, procedencia de los fondos propios o financiamiento).

b. Descripción general de la empresa.

Nombre de los propietarios, nombre de la empresa, que formación tiene el Emprendedor o experiencia profesional (si la tiene) como surge la idea de negocio; que productos o servicios se van a ofrecer y como tiene previsto venderlos.

c. Análisis de la Industria.

Identificar la industria donde está ubicado el producto o servicio que va a ofrecer la empresa. Identificar sus principales variables relacionadas con: crecimiento anual, competidores y precios.

d. Análisis del Mercado.

Se detalla por qué los clientes dejarían de comprarle a la competencia, cuales son las estrategias para atraer a los clientes.

e. Análisis de la Competencia

Se detallará cuáles son los principales competidores que ofrecen un producto sustituto y como evitar que no afecte.

f. Plan de Marketing.

Definir los elementos de la comunicación comercial de la empresa, por ejemplo: logo, eslogan, nombres comerciales de productos o servicios y de la empresa.

g. Plan Operativo.

Se deben explicar de manera clara, los procesos y procedimientos necesarios para que funcione la empresa.

²² Guía para la Elaboración de Planes de Negocios, Fundación Bancaja 2010.

h. Plan Financiero.

Se detalla los principales estados financieros proyectados para los 5 años siguientes.

i. Apéndices y Anexos.²³

Son todos los documentos que de una forma directa o indirecta fueron o son utilizados para la creación de la empresa.

G. GENERALIDADES SOBRE CULTURA Y ARTE.

1. Conceptos de Cultura y Arte.

Cultura: En un amplio sentido, es el organismo del orden y de la auto interpretación de una sociedad y de sus relaciones con otras sociedades y culturas. La cultura de una sociedad se refiere a la constitución, las instituciones, las costumbres y las formas de interpretación lingüística y simbólica de los hombres, partiendo de las tradiciones orales hasta los reglamentos jurídicos escritos y las artes.²⁴

Es por ello que es necesario hacer mención del arte como un componente de la cultura, si bien es cierto hay cantidad de conceptos que muy bien explican, a continuación se detallan los más representativos tales como:

Arte: Virtud, disposición y habilidad para hacer algo. Manifestación de la actividad humana mediante la cual se expresa una visión personal y desinteresada que interpreta lo real o la imaginación con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros.²⁵

El vocablo “arte” tiene una extensa acepción, pudiendo designar cualquier actividad humana hecha con esmero y dedicación, o cualquier conjunto de reglas necesarias para desarrollar de forma óptima una actividad: Entonces se habla así de arte culinario”, “arte médico”, “artes marciales”, etc.²⁶

El arte es entendido generalmente como cualquier actividad o producto realizado por el ser humano con una finalidad estética o comunicativa, a través del cual se expresan ideas, emociones o, en

²³ <http://somoemprendedores.com/esquema-de-un-plan-de-negocios-aqui-encontraras-los-principales-componentes-de-un-plan-de-negocio.html>

²⁴ Stefan Roggenbuck, *Cultura y Desarrollo en el Salvador*, (San Salvador, El Salvador: Imprenta Criterio, 1994), p.3.

²⁵ Diccionario de la Lengua Española, (*Real Academia Española* vigésima segunda edición 2001).pag.148.

²⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_El_Salvador

general, una visión del mundo; componente de la cultura, reflejando en su concepción los sustratos económicos y sociales, y la transmisión de ideas y valores, inherentes a cualquier cultura humana a lo largo del espacio y el tiempo.

2. Cultura en El Salvador.

La cultura de El Salvador, desde el punto que se vea, es como la de un país en Latinoamérica, o más específicamente de Centroamérica, El tiempo de edad cronológico que ocupará la cultura va desde aproximadamente del año 1200 a. C. Fue resultado de las migraciones del continente asiático hacia el americano por el Estrecho de Bering. Un aspecto que ha tenido El Salvador ha sido la mestificación (la mezcla entre los blancos de origen español y amerindios)

En suma, una mezcla de las culturas Maya, Lenca, Nahua, Ulúa, española y otros grupos étnicos minoritarios. Menos del 1% de la población habla náhuatl. La religión católica desempeñó un papel importante en la cultura de El Salvador. Los artículos de pintura, de cerámica y de textil son las principales expresiones artísticas manuales. Los escritores Francisco Gavidia, Alberto Másferrer, Salvador Salazar Arrué, Claudia Lars, Alfredo Espino, Manlio Argueta y el poeta Roque Dalton están entre los artistas más importantes que provienen de El Salvador.

De igual forma, los Personajes notables del siglo XX incluyen a los cineastas Baltasar Polio y Guillermo Escalón, al cantante Álvaro Torres y al artista Fernando Llorca. Entre los representantes de las artes gráficas más reconocidos están los pintores Noé Canjura, Carlos Cañas, Julia Díaz, Camilo Minero, Ricardo Carbonell, Roberto Huezo y muchos otros.

Son muchos los aspectos a tratar en la cultura y arte de un país, y en el caso de El Salvador no es la excepción, ya que incluyen no solo aspectos de historia, sino los aspectos que lo hacen tener su propia identidad su cultura, así como aspectos del arte.

3. Arte en El Salvador.

La noción de arte continúa hoy día sujeta a profundas polémicas, dado que su definición está abierta a múltiples interpretaciones, que varían según la cultura, la época, el movimiento, o la sociedad para la cual el término tiene un determinado sentido. En el caso de El Salvador, arte es sinónimo de capacidad, habilidad, talento, experiencia. Sin embargo, más comúnmente se suele considerar al

arte como una actividad creadora del ser humano, por la cual produce una serie de objetos (obras de arte) que son singulares, y cuya finalidad es principalmente estética.

En muchos contextos, arte se generaliza como un concepto expresado desde antaño como “bellas artes”, actualmente algo en desuso y reducido a ámbitos académicos y administrativos. De igual forma, el empleo de la palabra arte para designar la realización de otras actividades ha venido siendo sustituido por términos como ‘técnica’ u ‘oficio’.

Si bien es cierto hay aspectos culturales y con ello representaciones del arte, en diferentes partes del mundo no se puede dejar de mencionar la clasificación del arte en las “bellas artes”, que es la clasificación actual y universal de las artes y que cada conocedor reconoce; En nuestro país se clasifican de igual forma y que en su mayoría se practican, entre las cuales están:

La arquitectura, la danza, la escultura, la música, la pintura, la poesía (y literatura en general), la cinematografía, la historieta. Ciertos críticos e historiadores consideran otras artes en la lista, como la televisión, el teatro, la moda, la publicidad, la animación y los videojuegos.

Hay artes creativas que a menudo se dividen en categorías más específicas como una de ellas las Artes Escénicas.

4. Artes Escénicas.

Como arte es la habilidad de crear algo. Cuando se habla de Artes Escénicas se está hablando de las creaciones donde el ejecutante es parte de la obra. Son el estudio y práctica de un conjunto de expresiones que requieren representación y de un público que la reciba. Por su naturaleza las Artes Escénicas constituyen una forma de arte vivo y efímeras, es decir que no duran en el tiempo más que aquél que dura su ejecución.

Las Artes Escénicas básicamente comprenden la Danza la Música, el Teatro y cualquier ejecución que tenga que ponerse en escena es considerada un arte de este tipo. En general toda manifestación del denominado mundo del espectáculo o que se lleve a cabo en algún tipo de espacio escénico, habitualmente en las salas de espectáculos, pero también en cualquier espacio arquitectónico o urbanístico construido especialmente o habilitado ocasionalmente para realizar cualquier tipo de espectáculo en vivo.²⁷

²⁷ Entrevista a Ricardo Lindo Fuentes, Investigador Institucional de la Secretaria de Cultura de la Presidencia de El Salvador. Año 2010.

a. Danza:

La danza es una forma de expresión del cuerpo humano, que consiste en una serie de movimientos rítmicos al compás de una música aunque esta última no es del todo imprescindible. Entre sus modalidades figura el ballet o danza clásica, aunque existen innumerables tipos de danzas rituales y folklóricas entre las diversas culturas y sociedades humanas, así como infinitud de bailes populares. Las técnicas de danza requieren una gran concentración para dominar todo el cuerpo, con especial hincapié en la flexibilidad, la coordinación y el ritmo.

b. Música:

Expresión que ha venido acompañada a través del sonido, en donde se ha representado, desde los inicios de la historia, experimentándose, con la utilización de diferentes instrumentos y así lograr una diversidad de sonidos, esto ha venido a acompañar, a una cantidad de formas, de hacer música, y al mismo tiempo descubrir el canto; hoy en día se formulan una cantidad de grupos, sinfónicas, y se puede incluso reconocer a artistas de renombre, que se reconocen universalmente como Beethoven, Morsa entre otros.

c. Teatro:

Es un arte escénico que tiene por objetivo la representación de un drama literario, a través de unos actores que representan unos papeles establecidos, combinado con una serie de factores como son la escenografía, la música, el espectáculo, los efectos especiales, el maquillaje, el vestuario, la utilería, tanto en el teatro como en el cine y la televisión, son los elementos físicos que representan objetos de la vida real. Son utilizados por los personajes para interactuar durante una representación artística. Junto con el vestuario y la escenografía, la utilería forma parte de los recursos necesarios para la representación teatral.etc. Se realiza sobre un escenario, siendo parte esencial de la obra el dirigirse a un público. Las características de dicha rama es, que todo se hace a través de expresiones y gestos, y que a través de ella se han podido expresar obras literarias.²⁸

²⁸ Entrevista a Ricardo Alfredo Sorto Alvarado, Director de la Escuela de Artes de la Universidad de El Salvador. Año 2010.

H. GESTIÓN CULTURAL.

1. Definición.

La gestión cultural es el conjunto de herramientas y metodologías empleadas en el diseño, producción, administración y evaluación de proyectos, equipamientos, programas o cualquier tipo de intervención que dentro del ámbito de la cultura creativa se realiza en un territorio determinado con la finalidad de recrear públicos, generar riqueza cultural o potenciar su desarrollo cultural en general.²⁹

Conjunto de estrategias utilizadas para facilitar un adecuado acceso al patrimonio cultural por parte de la sociedad. Estas estrategias contienen en su definición una adecuada planificación de los recursos económicos y humanos, así como la consecución de unos claros objetivos a largo y corto plazo que permitan llevar a cabo dicha planificación.

La gestión cultural ha de redundar necesariamente en el progreso general de la sociedad, teniendo como principios prioritarios el de servir como instrumento fundamental para la redistribución social y para el equilibrio territorial. El gestor cultural, como técnico de cultura, se encuentra por tanto en el difícil plano que existe entre la política cultural y la población receptora de esa política.

2. Elementos de la Gestión Cultural.

Los sistemas de intervención cultural se basan en dos premisas: la creación de un sistema descriptivo, funcional y articulado desde una perspectiva integrada; y el desarrollo de una estrategia adecuada, a partir de un análisis preciso de los escenarios y posibles opciones adecuadas a la finalidad que se quiera alcanzar con la acción cultural.³⁰

Por ello, los elementos fundamentales que integran la gestión cultural son; las funciones y finalidades que determinan el proyecto cultural, los agentes e interacciones que entre ellos se establecen, las estrategias y los resultados que de su aplicación se deriven.

²⁹Marisa de León. *Espectáculos escénicos: producción y difusión* (México D.F. CONACULTA/FONCA, 2004). p.26

³⁰http://www.wikanda.es/wiki/Gesti%C3%B3n_Cultural

La Gestión Cultural genera, fundamentalmente, tres tipos de funciones:

Funciones normativas; hacen referencia a la regulación de las relaciones entre el proyecto cultural y el entorno en que se desarrolla.

Funciones de servicio; regula las relaciones entre el proyecto cultural y sus usuarios.

Funciones de fomento: consiste en establecer sistemas y condiciones adecuadas para la interacción entre los diversos agentes implicados en el proyecto cultural.

3. Los Agentes de las Gestión Cultural.

Los agentes culturales son las personas u organizaciones que intervienen en la gestión cultural. Tradicionalmente, éstos se adscriben a los sectores públicos, privados y asociativos, lo que determina tanto su personalidad jurídica como su ámbito de acción.

a. Sector público.

Pertenecen a este grupo los agentes y organizaciones culturales adscritas a la administración pública, independientemente del nivel territorial o el alcance sectorial de la institución para la que trabajen. Su estructura es elegida democráticamente por la ciudadanía y establece diversas relaciones con el resto de agentes.

b. Sector privado.

Se estructura de forma ejecutiva y se relaciona con los demás agentes actuando como proveedor de bienes y servicios tanto para el sector público como para el asociativo, aunque con este último también exista cierta competencia. Sus acciones se orientan a las actividades industriales y mercantiles, por lo que su intervención en cultura tiene fines lucrativos.

c. Sector asociativo.

Sus actividades son de interés general, cuentan con una estructura participativa e interactúan fundamentalmente con el sector público aunque establece relaciones de compra y venta de productos y servicios con el sector privado.³¹

³¹ http://www.wikanda.es/wiki/Gesti%C3%B3n_Cultural

CAPITULO II

II. DIAGNÓSTICO GENERAL PARA DETERMINAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL PROYECTO ESARTES Y LA POBLACIÓN JUVENIL DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN Y DE LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR.

A. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.

El Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural es importante para el funcionamiento y desarrollo del Proyecto EsArtes de la ONG “Primer Acto” a la vez ayudará a la población de jóvenes que integran dicho proyecto, a que puedan motivarse a la creación de negocios propios en el ámbito de la cultura y de esa manera se apoyará a la economía del municipio, siendo uno de los principales atractivos turísticos de El Salvador.

Es por ello que se pretende aumentar el desarrollo del municipio con la creación de microempresas donde se genere empleos e ingresos, para los jóvenes de escasos recursos que tienen pocas oportunidades laborales, y por consiguiente el sostenimiento familiar de los mismos.

B. OBJETIVOS.

1. Objetivo General.

Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de los jóvenes que integran los Programas de formación del Proyecto EsArtes de la ONG “Primer Acto” y de las entidades que fomentan el Emprendedurismo con Programas Emprendedores en el país, con el propósito de identificar las Características Emprendedoras y la Metodología de los Programas Emprendedores.

2. Objetivos Específicos.

- Conocer el perfil que actualmente poseen los jóvenes que asisten al Proyecto EsArtes para la determinación de las Características Emprendedoras que poseen más desarrolladas.
- Realizar un diagnóstico de la situación actual de los jóvenes que integran la Escuela Taller de Oficios Tradicionales de Suchitoto, para determinar si están interesados en el Programa Emprendedurismo.
- Realizar un diagnóstico de la situación actual de los jóvenes del Municipio de Suchitoto para la determinación de la importancia que tiene un Programa Emprendedurismo.

- Conocer las expectativas del personal del Proyecto EsArtes, con el propósito de tomarlas en cuenta en la elaboración de un Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural.
- Realizar un diagnóstico de las principales entidades que promueven el Emprendedurismo en el país, para que su información sirva como insumo en una propuesta de investigación.

C. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.

1. Hipótesis General.

- Al realizar un diagnóstico sobre la situación actual de los jóvenes que integran los Programas de formación en el Proyecto EsArtes de la ONG “Primer Acto” y de las entidades que fomentan el Emprendedurismo con Programas Emprendedores, se identificará las Características Emprendedoras y la Metodología de los Programa Emprendedores.

2. Hipótesis Específicas.

- Con el conocimiento del perfil que actualmente poseen los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes se determinará las características Emprendedoras que poseen más desarrolladas.
- Con la Realización de un diagnóstico de la situación actual de los jóvenes que integran la Escuela Taller de Oficios Tradicionales de Suchitoto, se determinará si están interesados en el Programa de Emprendedurismo.
- Al realizar un diagnóstico de la situación actual de los jóvenes del municipio de Suchitoto se determinará la importancia que tiene el Programa de Emprendedurismo.
- Al conocer las expectativas que tiene el personal del Proyecto EsArtes se tomarán en cuenta en la elaboración de un Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural.
- Con la Realización de un diagnóstico de las principales entidades que promueven el Emprendedurismo en el país, su información servirá como insumo en una propuesta de investigación.

D. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

Para llevar a cabo el estudio fue necesario hacer uso de los métodos y técnicas de investigación que se describen a continuación.

1. Método.

Para la realización del trabajo de investigación acerca del Proyecto EsArtes de la ONG "Primer Acto" del Municipio Suchitoto se aplicó el método científico; que engloba una serie de pasos, como observar una situación problemática, identificar un determinado problema, elaborar preguntas en torno a las posibles causas, elaborar hipótesis para tratar de explicar el problema, así como elaborar diseños no experimentales para verificar las hipótesis, e interpretar resultados ,para la posterior elaboración y presentación de un informe final, haciendo también uso de los métodos siguientes:

2. Tipo de investigación.

La metodología que se utilizó es el método descriptivo que ayuda a recoger, organizar, resumir, presentar, analizar, los resultados de las observaciones y características de los jóvenes del Proyecto EsArtes, de la Escuela Taller así como de la población juvenil de Suchitoto. Este método implica la recopilación y presentación sistemática de datos para dar una idea clara de una determinada situación.

En el estudio descriptivo la meta del investigador es describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos. Esto es, detallar cómo son y se manifiestan³². El estudio permitió determinar las necesidades de los jóvenes y con ello los componentes esenciales a incluir en un Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultura para el Proyecto Es Artes, en el Municipio De Suchitoto.

E. TIPO DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

El tipo de diseño de la investigación fue el no experimental, ya que se realizó sin manipular deliberadamente variables, es decir se trata de investigación donde no se hace variar intencionalmente las variables independientes sino que se observa el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.³³

³²Roberto Hernández Sampieri y otros, *Metodología de la Investigación*. (México, D.F.: Mc Graw Hill, Interamericanas Editores, S.A. de C.V., 2006). p.102.

³³*Ibid.*,p.205.

F. FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Para la recolección o recopilación de la información fue necesario que se utilizara fuentes primarias y fuentes secundarias.

1. Fuentes Primarias.

Son las fuentes que facilitan la obtención de información de primera mano, que proviene de personas conocedoras, y de las personas involucradas en el Proyecto como son: Los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes, los jóvenes de la Escuela Taller, los jóvenes del Municipio de Suchitoto, el personal de EsArtes y de las principales instituciones a nivel nacional que se encargan de la ejecución de Programas Emprendedores. Dicha información se obtuvo a través de la utilización de herramientas de investigación como la entrevista para las instituciones y los administradores del Proyecto EsArtes y la encuesta para los jóvenes del Proyecto, la Escuela Taller y jóvenes del Municipio.³⁴

2. Fuentes Secundarias.

Son aquellas fuentes de información bibliográfica cuyo contenido está constituido por libros originales y resúmenes de diferentes fuentes.³⁵ Dentro de estas fuentes de información relacionadas con el tema del Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural se consultaron las Siguietes:

- Libros
- Tesis
- Reportes de Asociaciones
- Artículos

También las publicaciones de instituciones especializadas en el tema, por ejemplo, publicaciones de CONAMYPE, al mismo tiempo presentaciones y conferencias de diferentes personas e instituciones dedicadas al tema del Emprendedurismo.

³⁴Ibid.,p.66.

³⁵Ibid.

G. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Las técnicas e instrumentos que se utilizaron para el desarrollo de la investigación fueron:

1. Observación.

Técnica que consistió en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomando de este la información relevante, del Proyecto EsArtes y el desarrollo con los jóvenes que integran el Proyecto, observando cómo los jóvenes se desenvuelven, sus conocimientos habilidades destrezas en actuación y su Perfil Emprendedor todo ello por medio de la observación; de igual forma con los jóvenes de la escuela Taller y los jóvenes del Municipio de Suchitoto.

2. Entrevista.

Se realizó una serie de entrevistas dirigidas a los Administradores del Proyecto EsArtes de la ONG “PRIMER ACTO”, así como también a diferentes representantes de Programas Emprendedores enfocados a promover, apoyar y fomentar el Emprendedurismo en el país, para lo cual se utilizó como instrumento una guía de preguntas estructuradas, según las necesidades de la información, teniendo elementos fundamentales para la elaboración de una propuesta de investigación.

3. Encuesta.

La encuesta estuvo dirigida a los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes, a los jóvenes de la Escuela Taller y los jóvenes del Municipio de Suchitoto, haciendo uso de un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas que enmarcan el objetivo de la investigación, el conocer aspectos esenciales, para poder realizar un Programa de acuerdo a sus necesidades.

El cuestionario estuvo diseñado de la siguiente manera:

- Identificación de los datos del grupo investigador.
- Identificación del entrevistado.
- Cuerpo de preguntas.

H. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN.

La población objeto de estudio son todos los jóvenes que integran los Programas del Proyecto EsArtes, que se ubica en la 3ª Avenida Norte, # 48, Barrio Concepción, del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán, los jóvenes de la Escuela Taller y los jóvenes del municipio de Suchitoto.

I. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRAS.

1. Determinación del Universo.

El universo es el conjunto de unidades sobre el que se versa la investigación, en este caso por el tipo de investigación fue necesario dividir el universo en cinco partes, con la finalidad de obtener la información necesaria y sustentable definiéndose así:

- Los jóvenes que integran el Proyecto Es Artes, entre las edades de 15 a 35 años.
- Los jóvenes que integran la Escuela Taller de Oficios del Municipio Suchitoto, entre las edades de 15 a 35 años.
- La población joven del municipio de Suchitoto, entre las edades de 15 a 35 años.
- Personas encargadas de la administración del proyecto EsArtes, ya que son los que tienen contacto directo con los jóvenes que se verán beneficiados, y aún más son los que desean el tener un Programa para poder capacitar a jóvenes Emprendedores, todo ello con ciertos lineamientos y exigencias.
- Las instituciones que fomentan el Emprendedurismo con Programas Emprendedores ya que son una parte importante en la investigación, ya que de ellos se podrían tomar aspectos esenciales en cuanto al diseño de un Programa, dado la experiencia de los mismos.

2. Determinación de las Muestras.

a. Muestra para los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes.

Para el caso de los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes se procedió a realizar un censo ya que el total de jóvenes es de 22.

b. Muestra para los jóvenes que integran la Escuela Taller de Suchitoto.

Para el caso de los jóvenes que integran la Escuela Taller se procedió a realizar un censo ya que el total de jóvenes es de 58.

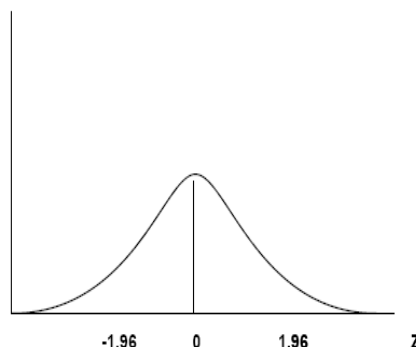
c. Muestra para los jóvenes del Municipio de Suchitoto.

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

Para este caso, se utilizó la fórmula para poblaciones infinitas, debido a que la cantidad de jóvenes que habitan en el Municipio de Suchitoto es mayor a 5,000 del total de la población, que se encuentran entre las edades de 15 a 35 años.³⁶

La fórmula que se utilizó fue la siguiente:

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



Dónde:

n = Tamaño de la muestra

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

P = Probabilidad de éxito de diseñar un Programa de Emprendedurismo Juvenil (0.5)

Q = Probabilidad de fracaso de diseñar un Programa de Emprendedurismo Juvenil (0.5)

e = Nivel de error (0.10)

³⁶<http://www.Digestyc.gob.sv/> Informe oficial del VI Censo de Población y V de Vivienda 2007; DIGESTYC, Ministerio de Economía de El Salvador.

Aplicación de la fórmula:

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

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

$$n = \frac{0.9604}{0.01}$$

$$n = 96.04$$

$n \approx 96$ jóvenes a encuestar

d. Muestra para los Administradores del Proyecto EsArtes.

No se realizó una determinación de muestra para la investigación, ya que se considera que no se puede extraer un muestreo, por lo que se realizará un censo, con los administradores del Proyecto.

e. Muestra para Instituciones que fomentan el Emprendedurismo juvenil con Programas Emprendedores en el país.

Para la determinación de la muestra de las instituciones que apoyan a Emprendedores y Programas Emprendedores, se tomaron las entidades que tienen más importancia en el país, de las cuales se detallan a continuación:

- CONAMYPE. (Comisión Nacional Para la Micro y Pequeña Empresa).
- Universidad de El Salvador. Unidad de Vinculación Universidad/Empresa
-Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores.
-Centro de Emprendimientos en los Agronegocios. (CEMPREAGRO).
- Universidad José Simeón Cañas. (EMPRENDEUCA)
- Escuela Superior de Economía y Negocios Centro Emprendedor (ESEN).
- Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo. (FEPADE)

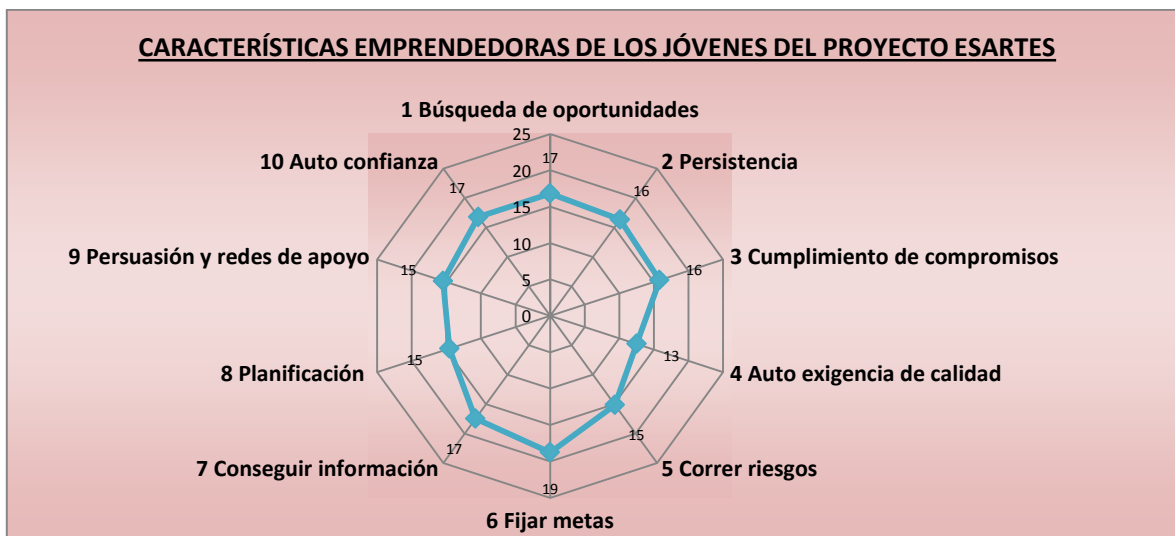
J. DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS ACTUALES DE LOS JÓVENES QUE INTEGRAN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DEL PROYECTO ES ARTES.

En la siguiente tabla se presentan los puntajes totales corregidos de las características emprendedoras de todos los perfiles de los jóvenes que integran el Proyecto EsArtes, del cual obtendremos un promedio por cada característica y se consolidará en una gráfica que representará el perfil total o promedio de los jóvenes de dicho proyecto. (Ver anexo N°10)

Tabla N° 2: Características Emprendedoras de los jóvenes del Proyecto EsArtes.

| N° DE PERFIL | Búsqueda de oportunidades | Persistencia | Cumplimiento de compromisos | Auto exigencia de calidad | Correr riesgos | Fijar metas | Conseguir información | Planificación | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza |
|-----------------|---------------------------|--------------|-----------------------------|---------------------------|----------------|-------------|-----------------------|---------------|-----------------------------|----------------|
| 1 | 18 | 15 | 11 | 12 | 17 | 22 | 18 | 14 | 17 | 15 |
| 2 | 17 | 14 | 17 | 15 | 8 | 18 | 18 | 18 | 19 | 20 |
| 3 | 16 | 12 | 14 | 19 | 17 | 17 | 16 | 14 | 15 | 15 |
| 4 | 18 | 13 | 17 | 11 | 13 | 22 | 21 | 13 | 15 | 16 |
| 5 | 14 | 16 | 15 | 10 | 18 | 20 | 18 | 18 | 16 | 14 |
| 6 | 15 | 13 | 10 | 10 | 12 | 16 | 18 | 17 | 15 | 14 |
| 7 | 11 | 15 | 14 | 10 | 12 | 17 | 17 | 13 | 16 | 16 |
| 8 | 16 | 18 | 18 | 17 | 16 | 12 | 18 | 15 | 14 | 18 |
| 9 | 17 | 21 | 16 | 12 | 17 | 20 | 17 | 18 | 13 | 17 |
| 10 | 19 | 16 | 19 | 11 | 14 | 21 | 20 | 13 | 18 | 17 |
| 11 | 19 | 17 | 18 | 10 | 16 | 17 | 17 | 14 | 16 | 18 |
| 12 | 19 | 17 | 18 | 11 | 17 | 19 | 20 | 12 | 18 | 18 |
| 13 | 12 | 16 | 16 | 10 | 20 | 17 | 14 | 14 | 17 | 19 |
| 14 | 18 | 18 | 17 | 10 | 11 | 21 | 19 | 12 | 17 | 18 |
| 15 | 18 | 17 | 20 | 14 | 16 | 15 | 16 | 13 | 12 | 16 |
| 16 | 15 | 17 | 15 | 14 | 14 | 20 | 15 | 18 | 13 | 19 |
| 17 | 22 | 14 | 16 | 14 | 20 | 17 | 18 | 15 | 14 | 17 |
| 18 | 19 | 18 | 12 | 12 | 17 | 22 | 19 | 13 | 14 | 15 |
| 19 | 15 | 17 | 16 | 11 | 17 | 21 | 17 | 13 | 15 | 19 |
| 20 | 14 | 19 | 15 | 15 | 13 | 19 | 17 | 12 | 15 | 16 |
| 21 | 20 | 20 | 17 | 13 | 13 | 19 | 19 | 17 | 14 | 17 |
| 22 | 18 | 17 | 17 | 14 | 15 | 21 | 12 | 14 | 17 | 15 |
| PROMEDIO | 17 | 16 | 16 | 13 | 15 | 19 | 17 | 15 | 15 | 17 |

Gráfico N° 1: Características Emprendedoras de los jóvenes del Proyecto EsArtes.



1. Análisis e Interpretación.

En el gráfico anterior se representa el perfil emprendedor promedio que poseen los jóvenes que participan en el proyecto EsArtes, en el cual se visualiza que la característica más sobresaliente de los jóvenes es que tienden a “fijarse metas”, con un promedio de 19 puntos; también se observa que la figura del gráfico tiende a ser circular, lo que indica que la mayoría de las características poseen un puntaje similar, salvo en la característica de “auto exigencia de la calidad”, que es la más deficiente con un promedio de 13 puntos y que se ubica debajo del puntaje mínimo requerido que es de 15.

A pesar que sólo una característica está ubicada bajo el punto mínimo esperado, todas las características deben ser reforzadas, trabajando en cada una de ellas para que los jóvenes de EsArtes puedan desarrollarlas más y utilizarlas para desempeñarse como emprendedores exitosos.

Cada característica emprendedora es necesaria e importante, por lo tanto se debe hacer conciencia a los jóvenes de EsArtes que deben apoyarse en aquellas características que tengan más desarrolladas, las cuales representarían sus fortalezas, y hacer un mayor esfuerzo por superar y mejorar las características más deficientes, que serían las debilidades que poseen, para que no representen un obstáculo en su desarrollo como emprendedores.

Se destaca que el grupo de jóvenes de EsArtes presenta puntajes individuales similares en cada una de las características, y que la variación en cada una de ellas es poca, lo que indica que el grupo con el que se va a trabajar es bastante homogéneo.

K. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL PROYECTO ESARTES.

1. Introducción general.

En los jóvenes con que el proyecto EsArtes se encuentra trabajando actualmente se observa que el género femenino participa en mayor proporción con respecto al género masculino, la edad promedio de ellos está entre 15 y 19 años que son los jóvenes meta que ellos se han propuesto beneficiar; el nivel académico es muy favorable ya que la mayoría de los jóvenes estudian o han alcanzado un nivel de estudio de bachillerato lo que es bueno con respecto a la edad promedio que ellos tienen, también la ocupación actual está acorde a la edad y al nivel académico que poseen, ya que actualmente la mayoría de los jóvenes solamente estudian, ya sea en colegios, institutos, escuelas o la enseñanza que EsArtes les está brindando.

Además, los jóvenes que se interesan por pertenecer al Proyecto EsArtes provienen de las zonas rurales, porque no tienen todas las oportunidades que un joven de la ciudad posee y de esa manera aprovechan y ven una posibilidad de mejorar su vida en el futuro. (Anexo N° 1 Preguntas Generales).

2. Opiniones que tienen los jóvenes sobre el trabajo desarrollado por el Proyecto EsArtes.

El Proyecto EsArtes se dedica a apoyar a jóvenes de escasos recursos económicos del Municipio de Suchitoto por medio de las Artes Escénicas y talleres de Oficios, beneficiando grandemente el desarrollo local, por lo que todos los jóvenes opinan que el trabajo de EsArtes es muy bueno, ya que con él han aprendido a desarrollarse como personas y como estudiantes aplicados en el área de artes escénicas, por lo que les ayuda para que en el futuro puedan aprovechar al máximo las oportunidades. También, es importante recalcar que a los jóvenes les gusta mucho pertenecer a EsArtes ya que se identifican fielmente con las actividades de las artes escénicas. (Anexo N°1; Pregunta N°1).

3. Actividad que los jóvenes realizan actualmente.

El Proyecto EsArtes ha trabajado de una manera única, ya que los jóvenes están interesados en seguir aprendiendo de las artes escénicas, porque es la actividad que actualmente realizan y es la que más les gusta ejecutar. Además, se identifican con las actividades que abarca las artes escénicas que son la actuación, producción, utilería, montaje de luces, montaje de escenario y vestuario. (Anexo N°1; Pregunta N°4).

4. Beneficios que desean obtener de la enseñanza del Proyecto EsArtes.

Todas las personas cuando se encuentran realizando alguna actividad ya sea de trabajo o de estudios pretenden obtener un beneficio que a largo plazo sea de gran ayuda para su vida; de igual manera los jóvenes que integran el proyecto esperan obtener beneficios en el futuro con la enseñanza aprendida, y de esa manera tener mejores posibilidades económicas, desarrollo personal y cultural, dentro de un Municipio turístico. (Anexo N°1; Pregunta N° 6 y 7).

5. Aplicabilidad de lo aprendido en el Proyecto EsArtes.

La enseñanza del Proyecto EsArtes es satisfactoria ya que los jóvenes aplican en su vida diaria lo aprendido, dando una oportunidad de desempeñarse por sí solos fuera de las horas que están del proyecto, lo cual es uno de los principales objetivos que se pretende alcanzar; que los jóvenes apliquen lo aprendido y sean independientes en sus actividades. Además, los jóvenes se encuentran motivados por el trato que se les ha ofrecido en el Proyecto, por lo cual la mayoría planean especializarse en las áreas de producción, danza vestuario y actuación después de terminar la formación en el Proyecto. (Anexo N°1; Pregunta N°8).

6. Comunicación previa y oportuna del Proyecto EsArtes hacia con los jóvenes.

El Proyecto EsArtes les informa a los jóvenes con anticipación de las actividades que realizarán, y les da tiempo para prepararse para afrontar y poder motivarse para aprender de una nueva actividad, la cual es de mucha importancia. En el caso del Programa de Emprendedurismo se les ha informado cual es el objetivo y la importancia del mismo. Lo cual indica que en el Proyecto existe buena comunicación entre las personas encargadas del proyecto y los jóvenes, y esto ha ayudado

que se vayan ejecutando las actividades de una mejor manera, porque se genera un clima de confianza. (Anexo N°1; Pregunta N° 10).

7. Importancia del Programa de Emprendedurismo.

El Programa de Emprendedurismo, es una buena opción e para cualquier joven de El Salvador, porque le ayuda a tener más posibilidades de mejorar las condiciones de vida por medio de la colocación de un nuevo negocio. Los jóvenes del Proyecto están motivados por poder aprender sobre el programa emprendedor, ya que ellos ven el programa como una gran oportunidad de desarrollo y sostenimiento personal y familiar para el futuro, algunos lo ven como una forma de apoyar a disminuir el desempleo y mejorar la actividad económica del municipio.(Anexo N°1; Pregunta N°12 y 13).

8. Percepción sobre los Emprendedores.

Los emprendedores son personas que se arriesgan para desarrollar una idea de negocio que les permita generar su propia fuente de ingresos, lo cual el 67% de los jóvenes encuestados tiene la impresión de que las personas que han iniciado su propia empresa es porque son emprendedoras, un 33% opina que quisieran hacer lo que ellos hacen, cabe señalar que en total el 100% de los jóvenes piensan de manera positiva la creación de una empresas, por lo que no lo ven indiferentemente ni tampoco que no hayan oportunidades en el municipio ya que las personas emprendedoras crean las oportunidades no esperan a que existan para iniciar un negocio.(Anexo N°1; Pregunta N°15).

9. Las expectativas que tienen los jóvenes para iniciar un negocio.

La generación de nuevas microempresas es muy importante para dinamizar la economía del Municipio de Suchitoto porque es un lugar turístico muy importante en el país, lo cual del 100% de los jóvenes del Proyecto EsArtes un 95% han pensado en alguna ocasión iniciar un negocio, que les permita generar sus propios ingresos y mejorar la economía local, las opiniones de los jóvenes es muy importante porque se puede observar que ellos tienen el deseo de iniciar un negocio. Se espera que los jóvenes del Proyecto EsArtes se beneficien grandemente con la implementación de un

Programa de Emprendedurismo el cual tendrá mucha importancia para el desarrollo local del municipio. (Anexo N°1; Pregunta N° 16).

10. Motivaciones para iniciar un negocio.

Las principales razones o motivaciones que los jóvenes visualizan para iniciar un negocio, es porque saben realizar u ofrecer un producto o pueden prestar un servicio, otro 26% opina que la llevarían a cabo por que desean un patrimonio personal, el 23% desean hacerlo por independizarse económicamente, los que quieren dirigir o dirigen un grupo familiar son el 17% y el 8% restante porque ya su descendencia lo ha hecho por años. (Anexo N°1; Pregunta N°17).

11. Importancia de apoyarse con alguien para crear un negocio propio.

La creación de un negocio o empresa conlleva a muchas responsabilidades por parte del propietario de la misma, por lo cual las asesorías son una base fundamental para poner en marcha una empresa, es por eso que los jóvenes ven muy importante poder relacionarse con alguien que les apoye en la idea de negocio lo cual, el 59% de los jóvenes cree que es oportuno consultar a personas conocedoras del área que desean emprender y que pueden ser guiados por ella; el 27% opina que si pueden consultar a otra persona conocedora del área porque les pueden dar una buena idea, el resto considera que si, porque prefieren evitar el riesgo a que no resulte lo que esperan obtener. Así mismo un 95% considera muy indispensable poseer redes de ayuda para colocar un negocio y el 5% no cree que es indispensable. (Anexo N°1; Pregunta N° 19 y 20).

12. Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios.

Las limitantes pueden ser un factor decisivo para que los jóvenes no puedan continuar con la idea de crear un negocio, por lo cual se debe ayudar a que ellos superen esas limitantes y no sean un gran obstáculo en el logro de sus objetivos. De un total de 100% de encuestados, el 70% de los jóvenes considera que la falta de dinero es la barrera que más obstaculiza el emprender una idea de negocio, además los jóvenes creen que la barrera que obstaculiza tener su propio negocio es la falta de asesoría sobre el tema de Emprendedurismo es del 19%, y el restante 11% considera que tienen poca iniciativa y eso obstaculiza la idea a emprender. (Anexo N°1; Pregunta N°22).

L. DIAGNÓSTICO DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS ACTUALES DE LOS JÓVENES QUE INTEGRAN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DE LA ESCUELA TALLER.

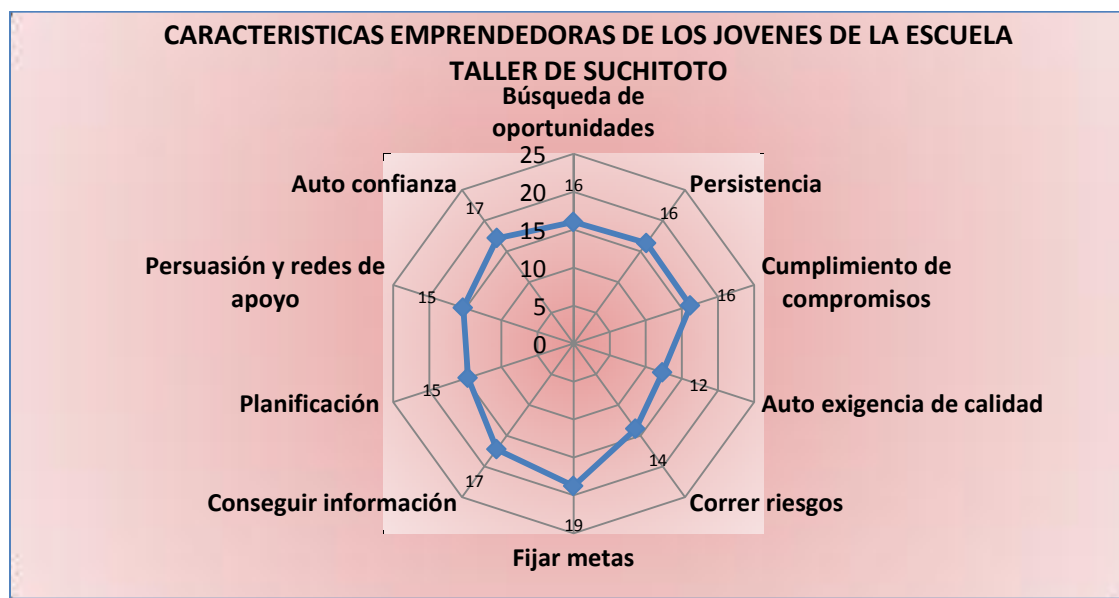
En la siguiente tabla se presentan los puntajes totales corregidos de las características emprendedoras de todos los perfiles de los jóvenes que integran el La Escuela Taller de Suchitoto, del cual obtendremos un promedio por cada característica y se consolidará en una gráfica que representará el perfil total o promedio de los jóvenes de dicha escuela. (Ver anexo N° 10)

Tabla N° 3: Características Emprendedoras de los jóvenes de la Escuela Taller de Suchitoto.

| N° DE PERFIL | Búsqueda de oportunidades | Persistencia | Cumplimiento de compromisos | Auto exigencia de calidad | Correr riesgos | Fijar metas | Conseguir información | Planificación | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza |
|--------------|---------------------------|--------------|-----------------------------|---------------------------|----------------|-------------|-----------------------|---------------|-----------------------------|----------------|
| 1 | 17 | 15 | 15 | 13 | 14 | 20 | 14 | 14 | 14 | 16 |
| 2 | 15 | 18 | 14 | 11 | 16 | 16 | 15 | 12 | 16 | 16 |
| 3 | 13 | 18 | 18 | 10 | 14 | 15 | 17 | 15 | 15 | 17 |
| 4 | 15 | 12 | 15 | 12 | 8 | 19 | 16 | 12 | 14 | 18 |
| 5 | 20 | 18 | 21 | 13 | 14 | 20 | 12 | 16 | 22 | 18 |
| 6 | 17 | 15 | 17 | 15 | 13 | 17 | 18 | 14 | 14 | 15 |
| 7 | 18 | 20 | 13 | 12 | 15 | 19 | 16 | 15 | 16 | 17 |
| 8 | 9 | 16 | 16 | 12 | 8 | 12 | 20 | 18 | 14 | 16 |
| 9 | 18 | 17 | 11 | 13 | 11 | 15 | 18 | 13 | 15 | 19 |
| 10 | 16 | 18 | 13 | 11 | 11 | 18 | 16 | 8 | 15 | 16 |
| 11 | 16 | 17 | 19 | 16 | 13 | 21 | 17 | 15 | 16 | 15 |
| 12 | 14 | 11 | 13 | 15 | 14 | 18 | 14 | 14 | 16 | 15 |
| 13 | 15 | 9 | 16 | 10 | 13 | 22 | 16 | 15 | 14 | 17 |
| 14 | 17 | 13 | 14 | 12 | 18 | 20 | 18 | 12 | 14 | 16 |
| 15 | 22 | 23 | 21 | 16 | 18 | 23 | 17 | 17 | 18 | 19 |
| 16 | 14 | 18 | 16 | 15 | 16 | 19 | 17 | 10 | 15 | 18 |
| 17 | 20 | 18 | 15 | 14 | 17 | 21 | 18 | 14 | 14 | 18 |
| 18 | 15 | 20 | 16 | 11 | 12 | 19 | 20 | 14 | 15 | 17 |
| 19 | 18 | 17 | 8 | 14 | 13 | 20 | 17 | 14 | 20 | 19 |
| 20 | 14 | 14 | 15 | 16 | 18 | 17 | 17 | 18 | 14 | 18 |
| 21 | 15 | 19 | 20 | 15 | 14 | 19 | 18 | 16 | 14 | 19 |
| 22 | 15 | 19 | 20 | 13 | 15 | 19 | 17 | 16 | 16 | 17 |
| 23 | 14 | 16 | 21 | 9 | 15 | 16 | 17 | 19 | 20 | 17 |
| 24 | 16 | 14 | 17 | 10 | 17 | 17 | 20 | 16 | 17 | 17 |
| 25 | 17 | 15 | 13 | 11 | 13 | 18 | 17 | 18 | 20 | 17 |
| 26 | 14 | 15 | 17 | 11 | 15 | 23 | 22 | 19 | 14 | 15 |
| 27 | 17 | 18 | 16 | 11 | 17 | 15 | 17 | 18 | 17 | 19 |
| 28 | 15 | 21 | 9 | 15 | 17 | 21 | 17 | 21 | 21 | 17 |
| 29 | 15 | 17 | 20 | 14 | 16 | 20 | 14 | 9 | 17 | 13 |
| 30 | 13 | 13 | 15 | 13 | 17 | 15 | 17 | 19 | 19 | 15 |
| 31 | 11 | 19 | 19 | 13 | 11 | 19 | 19 | 17 | 19 | 17 |
| 32 | 10 | 8 | 17 | 16 | 8 | 22 | 20 | 12 | 15 | 19 |
| 33 | 17 | 19 | 21 | 12 | 13 | 21 | 17 | 17 | 15 | 16 |
| 34 | 17 | 21 | 14 | 9 | 11 | 18 | 21 | 13 | 17 | 18 |
| 35 | 13 | 16 | 12 | 8 | 16 | 19 | 16 | 15 | 12 | 17 |

| N° DE PERFIL | Búsqueda de oportunidades | Persistencia | Cumplimiento de compromisos | Auto exigencia de calidad | Correr riesgos | Fijar metas | Conseguir información | Planificación | Persuasión y redes de apoyo | Auto confianza |
|-----------------|---------------------------|--------------|-----------------------------|---------------------------|----------------|-------------|-----------------------|---------------|-----------------------------|----------------|
| 36 | 16 | 17 | 19 | 15 | 7 | 17 | 17 | 21 | 17 | 19 |
| 37 | 19 | 20 | 14 | 14 | 12 | 19 | 17 | 13 | 12 | 21 |
| 38 | 18 | 17 | 16 | 12 | 13 | 20 | 20 | 13 | 13 | 19 |
| 39 | 20 | 21 | 13 | 10 | 15 | 21 | 17 | 15 | 19 | 13 |
| 40 | 16 | 12 | 17 | 9 | 17 | 19 | 15 | 16 | 15 | 16 |
| 41 | 18 | 15 | 17 | 13 | 10 | 10 | 17 | 12 | 14 | 17 |
| 42 | 19 | 20 | 19 | 14 | 12 | 18 | 18 | 9 | 16 | 17 |
| 43 | 18 | 15 | 17 | 14 | 12 | 20 | 17 | 15 | 13 | 14 |
| 44 | 18 | 10 | 15 | 12 | 19 | 17 | 14 | 16 | 7 | 15 |
| 45 | 16 | 9 | 17 | 14 | 15 | 21 | 14 | 6 | 15 | 16 |
| 46 | 15 | 14 | 19 | 11 | 16 | 22 | 16 | 15 | 18 | 21 |
| 47 | 16 | 17 | 15 | 2 | 16 | 22 | 18 | 18 | 16 | 20 |
| 48 | 16 | 16 | 21 | 11 | 16 | 18 | 17 | 18 | 16 | 19 |
| 49 | 19 | 15 | 12 | 8 | 16 | 18 | 18 | 9 | 9 | 22 |
| 50 | 14 | 17 | 16 | 9 | 15 | 18 | 14 | 14 | 13 | 18 |
| 51 | 15 | 17 | 18 | 11 | 11 | 16 | 20 | 15 | 11 | 19 |
| 52 | 15 | 19 | 19 | 17 | 11 | 18 | 18 | 16 | 16 | 13 |
| 53 | 17 | 21 | 17 | 11 | 15 | 21 | 17 | 17 | 15 | 20 |
| 54 | 16 | 10 | 13 | 15 | 7 | 21 | 22 | 12 | 9 | 19 |
| 55 | 15 | 12 | 18 | 16 | 13 | 22 | 18 | 9 | 11 | 17 |
| 56 | 16 | 19 | 17 | 12 | 18 | 16 | 17 | 13 | 16 | 16 |
| 57 | 18 | 20 | 11 | 12 | 15 | 21 | 19 | 15 | 19 | 15 |
| 58 | 17 | 19 | 21 | 12 | 14 | 21 | 17 | 17 | 13 | 17 |
| PROMEDIO | 16 | 16 | 16 | 12 | 14 | 19 | 17 | 15 | 15 | 17 |

Gráfico N° 2: Características de los jóvenes que integran la Escuela Taller de Suchitoto.



1. Análisis e Interpretación.

El gráfico anterior representa el perfil emprendedor promedio que poseen los jóvenes que participan en La Escuela Taller, en el cual se visualiza que la característica más sobresaliente de los jóvenes es que tienden a “fijarse metas”, con un promedio de 19 puntos; también se observa que la figura del gráfico tiende a ser circular, lo que indica que la mayoría de las características poseen un puntaje similar, y se encuentran en el promedio aceptable del diagnóstico que es 15; salvo en la característica de “auto exigencia de la calidad”, que es la más deficiente con un promedio de 12 puntos y en la característica de correr riesgos que tiene un promedio de 14, estas se ubica debajo del puntaje mínimo requerido de 15.

A pesar que solo dos características están ubicadas bajo el punto mínimo esperado, todas las características deben ser reforzadas, trabajando en cada una de ellas para que los jóvenes de la Escuela Taller puedan desarrollarlas aún más y utilizarlas para desempeñarse como emprendedores exitosos.

Cada característica emprendedora es necesaria e importante, por lo tanto se debe hacer conciencia a los jóvenes que deben apoyarse en aquellas características que tengan más desarrolladas, las cuales representarían sus fortalezas, y hacer un mayor esfuerzo por superar y mejorar las características más deficientes, que serían las debilidades que poseen, para que no representen un obstáculo en su desarrollo como emprendedores.

Se destaca que el grupo de jóvenes de la Escuela Taller presenta puntajes individuales similares en cada una de las características, y que la variación en cada una de ellas es poca, lo que indica que el grupo es bastante homogéneo, lo cual el Programa de Emprendedurismo podría tener mucha importancia y beneficiaria indirectamente a los jóvenes de la Escuela Taller, porque ellos poseen habilidades técnicas en las ramas de electricidad, herrería, carpintería, albañilería y costura. (Anexo N° 2, Preguntas Generales).

M. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JÓVENES DE LA ESCUELA TALLER DE SUCHITOTO.

1. Introducción general.

Los jóvenes con que la Escuela Taller se encuentra trabajando actualmente se observa que el género femenino participa en menor proporción con respecto al género masculino, notándose que el 79% de los jóvenes son del género masculino y el 21% corresponde al género femenino; la edad promedio de ellos está entre 15 y 19 años ya que dos terceras partes comprenden esa edad, y la otra tercera parte está comprendida por jóvenes entre las edades de 20 a 24 años, esto indica que los jóvenes están más interesados en aprender cosas nuevas que en el futuro les beneficiaran; el nivel académico no es favorable ya que la mayoría de los jóvenes estudian o han alcanzado un nivel de estudio entre sexto grado y noveno, lo que puede ser muy desfavorable con respecto a la edad promedio que ellos tienen; en la ocupación actual se observa el 60% solamente estudia, y el resto 40% estudia y trabaja ya sea porque no tuvieron o no tienen las posibilidades de tener formación básica en las escuelas y la colaboración de sus familiares, se dedican a trabajar y por lo cual estudian en la Escuela Taller. Además los jóvenes que se interesan por pertenecer a la Escuela Taller provienen de las zonas rurales, con un 70% proveniente de la zona rural y un 30% de la ciudad, por motivos que no tienen todas las oportunidades que un joven de la ciudad posee y de esa manera aprovechan y ven una posibilidad de mejorar su vida para el futuro. (Anexo N°2; Preguntas Generales).

2. Opiniones que tienen los jóvenes sobre el trabajo desarrollado por la Escuela Taller de Suchitoto.

La Escuela Taller de Suchitoto se dedica a impartir clases en talleres de oficios como carpintería, albañilería, herrería y forja, y además en corte y confección; con lo que pretenden apoyar a los jóvenes que no tienen las capacidades económicas de aprender un oficio en una institución educativa la cual les cobraría el costo por la enseñanza; por consiguiente se les dio la oportunidad a los jóvenes de Suchitoto, quienes se encuentran motivados en aprender oficios que en un futuro serán de gran ayuda, es por tal razón que al entrevistar a los jóvenes, las opiniones más importantes y que coincidían en la forma de pensar están las siguientes:

Primero, ellos piensan que la ayuda de la Escuela Taller es muy importante para las personas de las zonas rurales donde pueden aprender un oficio y de esa manera sacar adelante a sus familias.

Segundo, que es excelente para que los jóvenes aprendan un oficio y no anden en malos pasos, y para que ayude a los jóvenes a salir adelante.

Tercero, que es muy interesante porque enseña a desarrollar habilidades que les servirán para ponerlo en práctica y poder obtener un trabajo en el futuro. (Anexo N°2; Pregunta N° 1).

3. Actividad que los jóvenes realizan actualmente.

La Escuela Taller ha trabajado bien con los jóvenes, ya que están muy interesados en seguir aprendiendo de los diferentes oficios que les han enseñado, porque es lo que actualmente realizan y es lo que más les gusta ejecutar, entre lo que han aprendido están los talleres de carpintería, herrería, albañilería y costura. (Anexo N°2; Pregunta N° 4).

4. Beneficios que desean obtener de la enseñanza de la Escuela.

Los jóvenes de la Escuela Taller tienen la visión y el deseo de poner en práctica lo aprendido en los talleres, lo cual pretenden obtener un beneficio que a largo plazo sea de gran ayuda para su vida, y de esa manera tener posibilidades de mejores ingresos económicos, desarrollo personal y cultural, dentro de un Municipio turístico. Con la implementación de un Programa de Emprendedurismo, será una opción grande para cualquier joven del Municipio de Suchitoto, porque le ayuda a tener más posibilidades de mejorar las condiciones de vida, y a que los jóvenes tengan beneficios de lo aprendido en los talleres. (Anexo N°2; Pregunta N° 6).

5. Aplicabilidad de lo aprendido en la Escuela Taller.

La enseñanza de la Escuela Taller es satisfactoria ya que los jóvenes aplican en su vida diaria lo aprendido, dando una oportunidad de desempeñarse solos y fuera de las horas que están dentro de la Escuela, lo cual es uno de los principales objetivos que se pretende alcanzar, que los jóvenes apliquen lo aprendido y sean independientes en sus actividades; algunos jóvenes mencionaban que realizan revisiones eléctricas en sus casas y las de los vecinos; las jóvenes del taller de costura realizan remiendos y costuras en la ropa a quienes se los solicitan, en el caso de los jóvenes del taller de carpintería realizan algún mueble de madera, así como otros manifiestan ayudar en las

construcciones de sus vecinos, entre otras, actividades que van relacionadas con los talleres impartidos en la escuela. (Anexo N°2; Pregunta N° 8).

6. Importancia del Programa de Emprendedurismo.

Según los resultados obtenidos un 100% de los jóvenes encuestados no han escuchado sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural que se impartirá en el Proyecto EsArtes, ellos comentan que solo han escuchado del Proyecto, y las actividades que realizan. Porque ellos trabajan de la mano con el Proyecto EsArtes apoyando en hacer la escenografía a utilizar en la obras de teatro. Los jóvenes probablemente no habrán oído hablar del programa de Emprendedurismo que se impartirá en el Proyecto EsArtes, pero las opiniones que tienen con respecto al programa es muy agradable y variada desde el punto de vista individual, lo cual es bueno que tengan una orientación sobre el programa, algunos creen que este programa, ayudará a mejorar el futuro en todos los ámbitos, otros piensan que logrará un desarrollo personal y por último creen que se puede disminuir el desempleo, pueden haber muchas más áreas en la que puedan mejorar a través de un programa. (Anexo N°2; Pregunta N° 10,11 y 12).

7. Percepción sobre los Emprendedores.

Los emprendedores son personas que se arriesgan para desarrollar una idea de negocio que les permita generar su propia fuente de ingresos, El 48% de los jóvenes encuestados tiene la impresión que las personas que han iniciado su propia empresa es porque son emprendedoras, , así como un 45% considera que quisieran hacer lo que ellos hacen, no así un 5% considera que son personas que no tienen otras oportunidades y por ello han iniciado una empresa o negocio, a un 2% le son indiferentes, este tipo de personas, cabe señalar que el 98% de los jóvenes piensan de manera positiva la creación de una empresas lo que es muy favorable e importante para conocer las percepción sobre los emprendedores. (Anexo N°2; Pregunta N° 13).

8. Las expectativas que tienen los jóvenes para iniciar un negocio.

La generación de nuevas microempresas es muy importante para dinamizar la economía del Municipio de Suchitoto porque es un lugar turístico muy importante en el país, lo cual del 100% de los jóvenes de la Escuela Taller de Suchitoto, un 91% han pensado en alguna ocasión iniciar un

negocio, que les permita generar sus propios ingresos y mejorar con ello la economía local, las opiniones de los jóvenes es muy importante porque se puede observar que ellos tienen el deseo de iniciar su propio negocio u empresa. Se espera que los jóvenes de la Escuela Taller de Suchitoto se beneficien con la implementación de un Programa de Emprendedurismo el cual tendrá mucha importancia para el desarrollo local del municipio y estará disponible para todas aquellas instituciones que deseen apoyar a los jóvenes emprendedores. (Anexo N°2; Pregunta N° 14).

9. Importancia de apoyarse en alguien con asesorías para crear una nueva empresa.

La creación de una microempresa conlleva a muchas responsabilidades, por lo cual las asesorías son una base fundamental para iniciar y poner en marcha una empresa; es por eso que el 38% de los jóvenes cree que es oportuno consultar a personas conocedoras del área que desean emprender y que pueden ser guiados por ella; el 28% opina que si pueden consultar a otra persona conocedora del área porque les pueden dar una buena idea; un 9% considera necesaria la ayuda por el hecho de que pueden estar equivocados, y el resto considera que no desearían ayuda de alguna persona porque tienen miedo de que les roben la idea,. Así mismo un 100% considera muy indispensable poseer redes de ayuda con personas profesionales en el tema para colocar un negocio, que les pueda servir para mejorar su vida. (Anexo N°2; Pregunta N° 16 y 17).

10. Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios.

Las limitantes pueden ser un factor decisivo para que los jóvenes no puedan continuar con la idea de crear un negocio, por lo cual se debe ayudar a que ellos superen esas limitantes y no sean un gran obstáculo en el logro de sus objetivos. De un total de 100% de encuestados, el 51% de los jóvenes considera que a falta de dinero es la barrera que más obstaculiza el emprender una idea de negocio; además, en segundo lugar el 32% de los jóvenes creen que la barrera que obstaculiza tener su propio negocio es la falta de asesoría sobre el tema de Emprendedurismo; el 11% considera que tienen poca iniciativa y el resto por tener miedo a invertir y a perderlo todo. Es por eso que el programa de Emprendedurismo ayudara a disminuir esas limitantes. (Anexo N°2; Pregunta N° 19).

N. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

1. Introducción general.

En la recopilación de los datos de las encuestas realizadas con los jóvenes del municipio de Suchitoto se pudo encontrar que de una muestra aleatoria el género masculino participó en la encuesta con mayor proporción que con respecto al género femenino, notándose que el 53% de los jóvenes son del género masculino y el 46% corresponde al género femenino; la edad promedio de ellos está entre 15 y 19 años ya que dos terceras partes comprenden esa edad, y la otra tercera parte está dividida por jóvenes entre las edades de 20 a 24 años y de 25 a 29 años; el nivel académico es adecuado ya que la mayoría de los jóvenes estudian o han alcanzado un nivel de estudio de bachillerato, lo que puede ser muy favorable con respecto a la edad promedio que ellos tienen; en la ocupación actual se observa el 90% solamente estudia, y el resto 10% está dividido entre los que estudian y trabaja y los que solamente trabajan. También se detectó que existe más población juvenil que provenían de los cantones y comunidades rurales, que de la ciudad. (Anexo N° 3, Preguntas Generales).

2. Fuentes de Empleo en el Municipio.

Uno de los motores del desarrollo económico-social de un municipio son las fuentes de empleo para sus habitantes ya que dinamiza la economía por medio de la generación de ingresos para las familias proporcionándoles un mayor poder adquisitivo de bienes o servicios; no obstante, el 82% de los jóvenes manifiesta que no hay suficientes fuentes de empleo en el municipio lo que genera un alto índice de desempleo en la población, ocasionando que no se integren a las diferentes actividades económicas, estancando el progreso de la localidad, una minoría que representa el 18% consideran que si hay suficientes fuentes de empleo mientras que el resto no respondió. (Anexo N°3; Pregunta N° 1).

3. Sectores Económicos Generadores de Fuentes de Empleo.

La actividad económica del municipio está dividida en diferentes sectores económicos que generan empleo a sus habitantes, permitiéndoles obtener un salario para cubrir las necesidades y para la subsistencia de su grupo familiar. Según los datos brindados por los jóvenes, el sector servicios con un 24% es el que ofrece más empleos a los jóvenes de la localidad, con una diversidad de opciones como: hoteles, hostales, restaurantes, etc. Son lugares donde los jóvenes se emplean para obtener ingresos. Así mismo un 22% opina que donde existen fuentes de empleo es en el área de agricultura y ganadería, el 17% opina que el sector generador de empleo en el municipio es el turismo en cuanto a los tours que se ofrecen a los extranjeros, servicio de traducción al idioma español y actividades culturales el 16% se ocupan en actividades comerciales como la venta de granos básicos y artesanías; la pesca artesanal el transporte y la mecánica metálica son las que generan un 21% de las fuentes generadoras de empleo. (Anexo N°3; Pregunta N° 2).

4. Mejoramiento de las Condiciones de Vida.

La población joven encuestada de Suchitoto, un 53% opinó que la mejor forma de mejorar sus condiciones de vida es obtener un buen empleo, el 42% opinan que es mejor poner un negocio propio con el que se incorporen a las actividades económicas del municipio así como también generen empleo para los demás jóvenes, de igual forma obtengan ingresos propios, mientras que en un 5% opina que para mejorar las condiciones de vida tendrán que emigrar hacia el extranjero. El ideal de los jóvenes del municipio es tener un trabajo, pero se debe trabajar para cambiar la cultura de ser un empleado, sino que los jóvenes deben pensar en ser emprendedores ya que con ello obtendrán ingresos directos, por lo tanto mejorarán sus condiciones de vida. (Anexo N°3; Pregunta N° 3).

5. Percepción sobre los Emprendedores.

Los emprendedores son personas que se arriesgan para desarrollar una idea de negocio que les permita generar su propia fuente de ingresos, El 46% de los jóvenes encuestados tiene la impresión de que las personas que han iniciado su propia empresa lo hacen por necesidad porque en el Municipio no cuentan con las oportunidades de empleos, así como un 42% considera que lo hacen porque son personas emprendedoras exitosas, no así un 12% considera que desearían hacer lo

mismo que ellos hacen, este porcentaje bajo se debe a que no se fomenta la educación emprendedora en los niños, por lo que cuando un joven llega a su mayoría de edad no quiere o no desea emprender un negocio y solamente lo hacen por necesidad y no por deseo propio de autorrealización, debido al fomento del Emprendedurismo que no existen en el país. (Anexo N°3; Pregunta N° 4).

6. Expectativas sobre la creación de un negocio propio.

La generación de nuevos negocios o empresas es muy importante para dinamizar la economía del Municipio de Suchitoto porque es un lugar turístico muy importante en el país, lo cual del 100% de los jóvenes encuestados en el Municipio un 62% han pensado en alguna ocasión poner una microempresa, que les permita generar sus propios ingresos y mejorar la economía local no así un 38% opinan que no han pensado en iniciar un negocio. Se espera que los jóvenes del Municipio se beneficien grandemente con la implementación de un Programa de Emprendedurismo el cual tendrá mucha importancia para el desarrollo local.

La mayor parte de la población del municipio son jóvenes, muchos de ellos consideran que establecer un negocio propio es una oportunidad que conlleva a la superación tanto económica como personal, por lo que se determina que la mayoría de ellos tienen talentos los cuales deberán aprovecharse y explotarse al momento de emprender su propio negocio. (Anexo N°3; Pregunta N°5).

7. Limitantes para la creación de un negocio propio o prestar servicios.

Las limitantes pueden ser un factor decisivo para que los jóvenes no puedan continuar con la idea de crear un negocio, por lo que se debe ayudar a que ellos superen esas limitantes y no sean un gran obstáculo en el logro de sus objetivos. La mayor limitante que tienen los jóvenes es la falta de financiamiento para el emprendimiento de su propio negocio esto es debido a la falta de recursos propios o el limitado acceso al financiamiento bancario de acuerdo al 49% de los jóvenes encuestados considerando esto como el principal obstáculo que enfrentan para establecer una empresa, el 25% expresó que es la falta de conocimiento la limitante para la creación, ejecución y organización de una empresa así como la falta de una cultura emprendedora, sin embargo el 26% opinó que los factores que más impiden llevar a cabo el establecimiento de un negocio es por falta

de tiempo y asesoría técnica; Se considera que la falta de financiamiento, es la mayor limitante para establecer un negocio propio, lo que indica que las ideas y talentos que tienen los jóvenes se han estancado debido a que no cuentan con ayuda monetaria para emprender sus iniciativas empresariales, para lo cual se les abre las oportunidades con un programa emprendedor que implementara el Proyecto EsArtes, que vendrá a mejorar las condiciones de vida de los jóvenes que viven en el municipio de Suchitoto. (Anexo N°3; Pregunta N° 6).

8. Condiciones para iniciar nuevas microempresas en el municipio de Suchitoto.

El 54% de los jóvenes manifestó que la condición necesaria para que los jóvenes emprendan su propia microempresa en Suchitoto, es la existencia de un Centro de Emprendedurismo Juvenil que proporcione los elementos y condiciones necesarias para la creación de microempresas; otro 41% opinaron que la existencia de un Programa de Emprendedurismo y solamente un 5% opina que el financiamiento es fundamental para emprender un proyecto empresarial debido a que el recurso financiero es uno de las mayores dificultades que consideran se presenta al momento de crear una empresa. Es por ello que nuestra la propuesta propiciará las condiciones que brinden nuevas alternativas para que los jóvenes dinamicen la economía del municipio por medio de la creación de nuevas microempresas, porque el centro emprendedor podría ser el Proyecto Es Artes y con la implementación de un Programa Emprendedor que no solo beneficie al Proyecto sino que sea tomada para que otras personas dentro del municipio tengan las mismas oportunidades de creación de empresas. (Anexo N°3; Pregunta N° 7).

9. Servicios que debe de ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil con la ayuda de un Programa Emprendedor, como alternativa para poder emprender y para mejorar el sector micro empresarial.

De acuerdo a la opinión de los encuestados con relación a los servicios que les gustaría que ofreciera un Centro de Emprendedurismo Juvenil con un Programa de Emprendedurismo, el 52% considera que estos deben ser centros de asesoramiento sobre qué negocio emprender, como administrar el negocio, asesorías contables y legales, búsqueda de financiamiento, así como seguimiento después de la puesta en marcha del negocio, manejo de conflictos y relaciones públicas, mientras que un 19% considera que solo debe darse asesoramiento sobre cómo

administrar el negocio y 8% en porcentajes iguales consideraron solo que es más importante recibir asesoramiento sobre qué negocio emprender, el de asesorías contables y legales, así como Ayuda en la búsqueda de financiamiento. El resto en menores porcentajes considero el manejo de conflictos, las relaciones públicas personales y el seguimiento después de la puesta en marcha del negocio; Por lo tanto se considera necesario que un Centro de Emprendedurismo Juvenil brinde diversos tipos de asesorías para los jóvenes que desean emprender un negocio aprovechando el interés que despierta en ellos la existencia de sus ideas en negocios concretos y rentables. (Anexo N°3; Pregunta N° 8).

10. Importancia de un Centro Emprendedor y un Programa de Emprendedurismo.

La creación de un centro emprendedor como la implementación de un Programa de Emprendedurismo se vuelve muy importante para la creación de nuevas empresas porque con la ayuda que estos programas se puede ayudar a que en el municipio existan mayores oportunidades de generación de empleo y negocios que serán de sostenimiento familiar y a la vez dinamizaran la economía local, asimismo el 92% de los jóvenes opinan que será de gran beneficio poder contar con proyectos de ese tipo, solamente un 8% piensa que no apoyaría. (Anexo N°3; Pregunta N° 9).

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

El municipio de Suchitoto, se caracteriza por ser una ciudad dinámica, con diferentes actividades a las que se dedican sus habitantes, las cuales se pueden aprovechar para incrementar el desarrollo socioeconómico; el 45% de los jóvenes expresaron que en la localidad sí existen nuevas oportunidad de negocios que se pueden desarrollar, lo cual pone en perspectiva que la implementación de un Programa de Emprendedurismo ayudará a que se materialicen sus ideas en empresas lo que contribuirá al desarrollo de la localidad, mientras que un 55% no visualizan nuevas oportunidades de negocio lo cual dificulta por la misma cultura emprendedora que no existe ellos consideran que no podrían desarrollar nuevas ideas de negocio. (Anexo N°3; Pregunta N° 10).

12. Aspectos más importantes para crear nuevas micro empresas.

Para la creación de nuevas empresas se deben analizar y considerar los aspectos más importantes que ayuden a tener mayor probabilidad de éxito al momento de implementar un negocio. Con relación los aspectos que los jóvenes consideran como los más importantes para ayudar a la creación de microempresas; más de la mitad con un 56% considera que serían tener apoyo a como emprender por medio de un programa emprendedor, Acceso a la tecnología, en Recurso Humano capacitado, en Alianzas Estratégicas con organismos nacionales e internacionales y apoyo Municipal, un 12% considera que solo sería apoyo en Mercadeo, el 9% indicó que solo apoyo en Recurso Humano capacitado, de igual forma Apoyo Municipal con 9%. El resto considera Acceso a la tecnología con el 6%. (Anexo N°3; Pregunta N° 11).

13. El tema de Emprendedurismo un componente muy importante.

Del 100% de los jóvenes del Municipio, el 82% considera que el tema de Emprendedurismo es importante y desean aprender; de esa manera se estará ayudando a la creación de una cultura emprendedora dentro del municipio, sin embargo el 18% indica que no desean aprender sobre dicho tema. Lo que deja entrever la importancia de un programa o un centro emprendedor que les oriente a como emprender y conocer sobre los temas de crear una empresa. (Anexo N°3; Pregunta N° 14).

14. Sectores en los que es más importante colocar un negocio.

Al conocer donde los jóvenes visualizan que puede haber más oportunidades de creación de negocios, se puede tener una visión de lo que en el sector se necesita. El sector principal en que los jóvenes de Suchitoto manifiestan establecerían un negocio es en Comercio que representa un 46%, mientras que Turismo se considera un buen sector para establecer negocio corresponde un 30% , no así un 10% que consideraría la Agricultura y un 7% en Transporte, y el resto con un escaso 1% otro. Lo que deja entrever que Comercio y Turismo como los principales sectores de interés para poder establecerse como empresarios, según los jóvenes.

Además, al preguntarles sobre si existiese la oportunidad que la cultura y servicios culturales se vea como una nueva forma de generar nuevos empleos, tres cuartas partes de los jóvenes opinaron que existen oportunidades para el sector cultural y solamente un 16% de los jóvenes opinan que no funcionaría colocar en ese sector un negocio. (Anexo N°3; Pregunta N° 15 y 16).

O. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO ESARTES.

El Proyecto EsArtes, posee una misión estratégica con enfoque a mejorar el desarrollo económico del Municipio de Suchitoto, a través de la formación de jóvenes especialistas en las artes escénicas y oficios tradicionales.

Con sus objetivos pretenden crear desarrollo en la economía a través la creación de empresas en la industria cultural las cuales tendrán que ser dirigidas por los estudiantes en las artes escénicas, además sus metas hoy en día van enfocadas a graduar a 50 jóvenes de escasos recursos en especial en el transcurso de 2 años de estudios. (Anexo N°4; Pregunta N° 1 y 2).

Su meta estratégica es crear empresas en la industria cultural para que luego estas sirvan de apoyo como una incubadora para la ONG, y que las empresas sirvan de apoyo económico para que otros jóvenes puedan tener la oportunidad de desarrollo en el municipio y aún más allá de Suchitoto. (Anexo N°4; Pregunta N° 3 y 4).

El Proyecto EsArtes, considera la cultura como una oportunidad con buenas expectativas para que a su vez exista y se fomente el Emprendedurismo y sirva de desarrollo en los jóvenes de la localidad para que aprovechen sus habilidades y conocimientos al máximo lo cual será de beneficio a futuro. Además, el Proyecto EsArtes considera que el turismo tendría más oportunidades de crecimiento desde el punto de vista que habrían más extranjeros que tendrían el deseo de visitar el municipio al darse cuenta que existen empresas que utilizan la cultura como una industria que genera ingresos y que ayuda a mejorar la situación en donde todos ganan; promoviéndose el desarrollo de la industria cultural ,dado todos los Proyectos que ellos esperan consolidar a futuro, dentro de los cuales estarían los nuevos emprendimientos de sus jóvenes y con ello generar en la zona un espacio de mayor desarrollo de una forma conjunta y generadora tanto directa como indirecta para los diferentes negocio u empresas de Suchitoto.(Anexo N°4; Pregunta N° 10 y 11).

El emprendedurismo para el proyecto EsArtes lo consideran como una manera de motivar y despertar el interés en los jóvenes a que puedan explotar habilidades y conocimientos, y en lo que deseen emprender porque de una u otra forma se pretende ayudar a la comunidad. Y por medio de la implementación y desarrollo de un Programa de Emprendedurismo, esperan que este logre que los jóvenes tengan oportunidades de superación a través de ideas de negocio, y que las puedan

concretar con la creación de nuevas empresas. Así mismo, en el municipio no existe ningún programa que desarrolle la creatividad de los jóvenes.

El proyecto EsArtes consideran que con la implementación del programa de Emprendedurismo no solo beneficiara a las comunidades si no a los demás negocios que se encuentren dentro del municipio porque atraería más turistas, una forma de hacer turismo diferente, un motivo más para que visiten Suchitoto, crear nuevos espacios de entretenimiento, movilizandolos estos sectores culturales para incrementar la afluencia de visitantes al municipio.

Ellos tienen alianzas estratégicas con la Organización de Desarrollo Internacional (CUSO/VSO), Festival Shakespeare de Stratford Canadá y Alcaldía Municipal de Suchitoto, quienes apoyan técnicamente otros económicamente al Proyecto a través de donaciones, de igual forma reciben el apoyo de la Alcaldía Municipal de Suchitoto, la cual le brinda apoyo y respaldo. (Anexo N°4; Pregunta N° 25 y 26).

El proceso de selección de los jóvenes que ingresaran al Proyecto EsArtes no es el más óptimo porque no tienen un formato de evaluación para identificar si cada uno de los jóvenes poseen las verdaderas habilidades sobre aspectos artísticos lo cual genera una deserción natural con el tiempo ya que los jóvenes ya no les gusta lo que hacen o no tienen la verdadera vocación en las artes, además el Proyecto carece de personal suficiente lo cual hace que otros jóvenes del municipio que anhelan la oportunidad de desarrollo e integrar el Proyecto EsArtes, porque se tienen que esperar dos años para que el Proyecto abra nueva matrícula, ya terminado el proceso con los otros jóvenes; todo ello por el poco personal así como su proceso de matrícula.

No obstante el Proyecto EsArtes tiene la oportunidad de poder darse a conocer en los medios de comunicación ya que tienen alianza con los mismos, y podrían llegar a dar un auge al sector cinematográfico porque el plan es producir una película con los actores y actrices graduados en la primera promoción de EsArtes, siendo un Proyecto importante que forma y ayuda a jóvenes enseñándoles las Artes, pero que no solo se quedan hasta ahí, sino que esperan que los jóvenes inicien como Empresarios más aun sean Emprendedores en aspectos Culturales.

P. ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO ESARTES.

| FORTALEZAS | DEBILIDADES | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|--|---|---|---|
| <p>1. Existe disposición e interés por parte de los directivos de EsArtes para la implementación y desarrollo del programa de Emprendedurismo.</p> <p>2. Existe interés por parte de los jóvenes de EsArtes de participar en el programa.</p> <p>3. Se cuentan con el apoyo necesario para desarrollar el programa.</p> <p>4. Cuentan con las instalaciones necesarias hasta el momento para desarrollar un Programa aparte de los existentes.</p> <p>5. Los jóvenes de EsArtes cuentan con el conocimiento técnico en aspectos relacionados a las obras de teatro y talleres, para poder emprender.</p> <p>6. Es la primera ONG y Proyecto que está trabajando con Emprendedurismo Juvenil y que incursionaría con un Perfil Cultural lo que es una Innovación con dicho enfoque.</p> | <p>1. Carencia de Personal.</p> <p>2. No cuentan con personal capacitado para impartir un Programa de Emprendedurismo Juvenil.</p> <p>3. Falta de oportunidades para que otros jóvenes ingresen al proyecto el año siguiente, porque El tiempo entre cada reclutamiento de grupo de jóvenes es de 2 años.</p> <p>4. No se pueden emprender empresas de teatro de manera individual o en grupos menores a 10 personas.</p> <p>5. Cuenta con 22 jóvenes en el programa de EsArtes. (es un número bajo para poder crear más de dos empresas teatrales).</p> <p>6. Los bajos niveles de escolaridad con que cuentan los jóvenes de EsArtes.</p> | <p>1. Dada la ubicación del Proyecto en el municipio de Suchitoto y que pertenece a "Pueblos Vivos" le genera reconocimiento turístico.</p> <p>2. El auge nacional sobre el tema de Emprendedurismo.</p> <p>3. La publicidad gratis que puede realizarse por los medios de comunicación.</p> <p>4. Apoyo de instituciones canadienses y de instituciones financieras.</p> <p>5. Apoyo de la Alcaldía de Suchitoto.</p> <p>6. Posibilidad de Alianzas con CONCULTURA u otra organización que promueva el arte, especialmente el teatro.</p> <p>7. Creación de una demanda en el mercado teatral.</p> | <p>1. La migración de los jóvenes del lugar. (porque propiamente en el pueblo no hay muchos jóvenes, la mayoría son de cantones o de lugares aledaños).</p> <p>2. No tengan el espacio suficiente para más jóvenes.</p> <p>3. La sociedad salvadoreña no aprecia el tema del arte.</p> <p>4. Las pocas oportunidades para el desarrollo de empresas culturales.</p> <p>5. La situación económica de El Salvador.</p> <p>6. Falta de motivación de los jóvenes de Suchitoto por ingresar al programa de EsArtes.</p> <p>7. La aprobación de financiamiento.</p> <p>8. Que los jóvenes no establezcan empresas culturales, sino que establezcan negocios en otros sectores. (y por lo tanto no se logre el objetivo del programa).</p> <p>9. Que los jóvenes no encuentren el mercado adecuado para sus empresas.</p> |

Q. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR.

1. Opiniones de los Programas Emprendedores que se ejecutan en El Salvador según las instituciones de apoyo al Emprendedurismo.

Según todos los entrevistados consideran que son buenos, pero hay muy pocos deberían de haber más Programas de apoyo, para generar ideas de nuevos productos, tangibles, pudiendo ser en cosas Tecnológicas, diferentes ya que hoy en día la mayoría está realizando lo mismo, apoyo a lo mismo, no se está tratando de innovar en otras aéreas, solo se dan iniciativas en comercio o servicio, más ventas de comida y negocios de lo mismo, por ello sería bueno una reestructuración de los Programas; también hay esfuerzos aislados y se considera que no hay una estrategia que una a cada uno de los Programas, así como una relación o estructura, es decir no hay unión.

Además, estas manifiestan que debe existir una reestructuración en los pocos programas que existen con respecto a la innovación de productos tecnológicos, que motiven y fortalezcan los proyectos en la industria y no solamente en el ámbito comercial o de servicio. (Anexo N° 5, Pregunta N° 1)

2. Principal reto de un Programa Emprendedor.

Para algunas instituciones su principal reto es que los aspirantes a emprender puedan terminar su plan de negocio, y a que lo puedan implementar, esto puede ser diferente si se cambia la mentalidad de los participantes para que estos sean generadores de empleos, y no solamente buscar vacantes de empleo; también es necesario que los jóvenes sientan que se les puede ayudar. Además, en este país el emprender es por la necesidad de obtener ingresos para sobrevivir y no como oportunidad de crecimiento; se debe dar más cobertura a los programas. (Anexo N° 5, Pregunta N° 2)

3. Principales Objetivos de los Programas Emprendedores.

Entre los principales objetivos que las instituciones proporcionaron se encuentran los siguientes:

- Buscar que los jóvenes que ingresan al proyecto salgan con un Plan de Negocios bien elaborado.
- Formar emprendedores que puedan generar y establecer un negocio.
- Motivar e incentivar para contribuir a que las personas tenga una forma de sostenimiento propia, sin que estén esperanzados a la remesa familiar o que no poseen un empleo, o el trabajo que poseen no les suple sus expectativas, es necesario que sean productivos y no solo como Emprendedores, en un negocio propio, sino en una empresa, innovando para poder ser aún más productivos y con ello contribuir al desarrollo económico de nuestro país.
- Orientar, capacitar y ayudar a los jóvenes en la creación de negocios y aumentar el desarrollo económico y social del país.
- Sensibilizar en los jóvenes que tienen la capacidad de emprender. (Anexo N° 5, Pregunta N° 6)

4. Principales estrategias de los Programas Emprendedores.

Las mayoría de las entidades que promueven el Emprendedurismo en El Salvador, carecen de Estrategias para emplear programas que sirvan de apoyo a las grandes mayorías, por contrario actúan de forma individual tratando problemas a grupos pequeños de comunidades en lugar de crear alianzas que tengan el objetivo de abarcar grupos más extensos que produzcan mejores resultados a la creación de negocios.

Las instituciones por su parte creen que es necesario una alianza estratégica entre todas las instituciones que apoyan el Emprendedurismo, para que exista una red solidaria que mejore la atención a los participantes, y dar más beneficios, y así obtener mejores resultados en la búsqueda del desarrollo económico.

Así también buscar socios de diferente índole, tanto gobierno, cooperativas, fundaciones y empresa privada a nivel nacional como internacional y además utilizar a expertos en cada área para poder impartir las asesorías y desarrollar e implementar los Programas Emprendedores. (Anexo N° 5, Pregunta N°8)

5. Las principales dificultades que han tenido que enfrentarse las instituciones en la búsqueda de sus objetivos.

Algunas instituciones creen que el principal obstáculo que enfrentan es por la delincuencia en el país, asimismo, poco personal para atender a los que aspirantes, falta de apoyo por parte de las empresas privadas, poca infraestructura para cubrir el territorio nacional, falta de recursos financieros para realizar los proyectos.

También, pérdida de identidad al asociarse con otras fundaciones, falta de apoyo por la empresa privada, poco personal administrativo, pocas oficinas regionales para cubrir la demanda nacional.

Así mismo, han tenido dificultades para encontrar el Financiamiento para ayudar en la creación de las empresas.

No obstante muchas veces los jóvenes se ven más entusiasmados por la parte del incentivo económico y no por aumentar la economía con la implementación del proyecto que realizan, y otros utilizan el dinero para otros aspectos. (Anexo N° 5, Pregunta N° 10)

6. Porcentaje de deserción de los programas.

La deserción en los programas de emprendedores es del 81.11%, ya que de 2,000 aspirantes a emprender solamente 450 personas iniciaron su plan de negocios, de los cuales solo 85 los terminaron y 76 nada más iniciaron su propia empresa, los cuales recibieron capital semilla por parte de fondos de cooperación internacional, y actualmente solo 19 empresas aun operan, las restantes cerraron su producción por motivos que aún se desconocen y de los cuales no se sabe nada de estas (según CONAMYPE , año 2004), en otros casos la deserción no es mucha ya que los aspirantes a emprender logran sus objetivos y adquieren compromiso y disciplina para iniciar sus empresas.

Según el centro emprendedor de la universidad José Simeón Cañas (EMPRENDEUCA) el porcentaje de deserción es de 40% con respecto a 25 Proyectos de los que solo 15 lo terminan. (Anexo N° 5, Pregunta N° 12)

7. Población a la que está dirigido el Programa de Emprendedurismo.

Los esfuerzos que hacen las instituciones van dirigidos a cada sector de lo que ellos tienen o estimen conveniente impartirlos, ya que el apoyo se encuentra focalizado según cada institución; para el caso de EMPRENDEUES el apoyo va dirigido a la población estudiantil de la Universidad de El Salvador; EMPRENDEUCA dirige sus esfuerzos hacia la comunidad estudiantil de la Universidad José Simeón Cañas; el Centro Emprendedor de la ESEN de igual forma dirigen sus esfuerzos a los estudiantes.

Las instituciones creen que el capital semilla no es la alternativa para que los aspirantes emprendan sino que lo esencial es que puedan saber cómo hacer sus planes de negocios para que lo conozcan y puedan saber exponerlos ante las instituciones financieras y así obtener su capital necesario para iniciar la producción.

Según las instituciones el perfil promedio de los emprendedores es: Estudios plan básico (9° grado mínimo), bachillerato, estudiantes universitarios, poseen experiencia laboral, tienen la actitud y en la mayoría de los casos, los mayores de 35 años de edad son los que más han logrado el éxito con sus negocios.

El sector en donde más se emprende según la información brindada por las instituciones es la industria, en el caso del comercio ocupa el segundo lugar y con lo que respecta a servicios está en último lugar debido a éste quizá tiene saturación en la oferta o que no tiene una demanda, y es por eso que es más difícil emprender; antes se deberá crear una demanda para poder tener más oportunidades en este sector. (Anexo N° 5, Pregunta N° 15)

8. Procesos a los que se someten los participantes en los Programas Emprendedores.

En la mayoría de instituciones en donde se investigó no poseen un programa definido de cómo emprender en un área o sector específico, en la mayoría de casos, solamente se brinda asesoría a través de cada una de las oficinas competentes según cada institución, actualmente éstas nada más

orientan al aspirante a emprender, en las áreas donde éste lo solicite. Según el caso más notorio es el de CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) la cual desarrolla los siguientes procesos con los aspirantes a emprender:

Primero, se les recomienda con la oficina central de asesoría llamada CEDEMYPE (Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa) los cuales los reciben para saber su idea de negocio.

En segundo lugar, se realiza un diagnóstico emprendedor, en donde se evalúa al aspirante para conocer el perfil de emprendedor, y luego conocer si éste posee las características de emprender o no las posee.

En tercera instancia, después de conocer si éste posee el perfil de emprendedor se les imparten capacitaciones grupales sobre el tema, para nivelar a aquellos que sí saben con los que no saben nada, además se les explica sobre la necesidad de crear un plan de negocio.

En cuarto lugar, se le imparte una capacitación individual en donde aprenden a elaborar su propio plan de negocios para un plazo de 5 años, y en caso de no tener la experiencia de hacerlo se les contrata un consultor individual para que les ayude a elaborarlo, pero el aspirante debe poseer compromiso y disciplina para terminarlo.

Como quinto punto, se les enlaza con las instituciones del sistema financiero para que éstos puedan exponer sus planes de negocios y así obtener su crédito para la producción. (Anexo N° 5, Pregunta N° 16)

9. Metodología que utilizan las instituciones que fomentan el Emprendedurismo.

La metodología que las instituciones aplican es similar una de otra en un 80%; primero se le enseña la teoría básica del Emprendedurismo; segundo, se les instruye teóricamente lo que implica el plan de negocio, pero si el emprendedor no la posee se les ayuda para ponerlos al nivel de los demás; en algunos casos se les contrata un consultor personal para que les asesore en la creación de negocios.

Otras instituciones comentaban que la metodología a utilizar era de Aprender haciendo (experiencia), con dinámicas que ayuden a despertar las habilidades de cada emprendedor y buscar y desarrollar las ideas de los emprendedores, a través de seminarios y que con ello puedan elaborar

su plan de negocios, todo ello en las explicaciones y trabajo conjunto con los asesores, en cada área del Plan. (Anexo N° 5, Pregunta N° 21 y 24).

10. Tiempo adecuado para la realización del Programa.

El tiempo para llevar a cabo los cursos o Programas de Emprendedurismo son de 3 a 6 meses normalmente, y en algunos casos solo 1 a 2 meses, otros emplean 2 horas semanales por 6 meses, esto implica la creación de las empresas, y luego se continua dando asesoramiento de acuerdo a la necesidad del emprendedor; pero dependerá al sector a que se le implementa el programa porque en las asesorías depende mucho de la capacidad del emprendedor, y de los obstáculos a los cuales se enfrente. (Anexo N° 5, Pregunta N° 22)

11. Los elementos o clave del éxito para los Programas Emprendedores.

Entre los principales elementos que las instituciones poseen para llevar a cabo los programas son:

- El esfuerzo conjunto y solidaridad tanto de las autoridades, así como de los mismos jóvenes que acuden y muestran el interés por el proyecto, lo que permite que cada uno se lleve a cabo.
- Las asesorías y el seguimiento que se les da a los aspirantes a la creación de negocios.
- La Escuela Superior de Negocios es de ser pioneros, modelo, abierto y digno de poder compartir, así como ser un referente y todo con ello son claves de éxito por el reconocimiento y aceptación.
- Constancia y deseo de brindar ayuda a los jóvenes, además del potencial de los jóvenes conjunto del apoyo institucional con el trabajo en equipo, logística facilitación. (Anexo N° 5, Pregunta N° 27).

R. CONCLUSIONES.

1. Generales.

- Se concluye que del universo total de los jóvenes encuestados incluyendo jóvenes del Proyecto EsArtes, la Escuela Taller, y jóvenes del municipio con respecto a si han pensado en iniciar un negocio los resultados fueron:

El 95% de los jóvenes de EsArtes han pensado en iniciar un negocio.

El 91% de los jóvenes de la Escuela Taller de igual forma; y

El 62% de los jóvenes del Municipio también han pensado en iniciar un negocio.

- El Programa beneficiara al Proyecto EsArtes e indirectamente a otras personas así como a negocios del Municipio, ayudando en el desarrollo local del municipio, con las posibilidades de aumentar el turismo y ofrecer servicios teatrales y culturales.
- El Programa de Emprendedurismo es innovador porque es con Perfil Cultural, pudiendo ser un ejemplo a seguir por otras instituciones tanto local como regional.

2. Proyecto EsArtes.

- El perfil emprendedor de los jóvenes del proyecto EsArtes, es homogéneo porque el desarrollo de las características emprendedoras promedio se encuentran en un nivel aceptable.
- La enseñanza de los Programas impartidos en el Proyecto EsArtes, tiene mucha importancia ya que los jóvenes a futuro tienen las posibilidades de obtener beneficios para mejorar sus condiciones de vida, así como de promover la cultura y desarrollo social en el Municipio.
- El Programa de emprendedurismo tiene buenas probabilidades de éxito y el buen deseo de aceptación sobre el tema, lo cual a futuro podrá mejorar la situación de cada joven y ayudar en desarrollo económico y social en el municipio.
- Los Administradores del Proyecto EsArtes manifiestan el deseo de contar con un programa que les permita fomentar el emprendedurismo en los jóvenes y con ello el inicio de ideas y negocios nuevos pero no cuentan con los lineamientos de un programa.
- El Proyecto EsArtes no cuenta con el recurso humano capacitado para poder impartir el Programa de Emprendedurismo, es decir un facilitador.

- El Proyecto EsArtes posee la infraestructura suficiente para poder implementar el Programa aunque si la cantidad de jóvenes aumenta, no podrían dar mayor oportunidad a más jóvenes, tanto de la localidad como de otros lugares.
- Los jóvenes del Proyecto EsArtes están motivados por aprender sobre el tema de emprendedurismo y que se implemente el Programa Emprendedor; Las expectativas de los jóvenes del Proyecto EsArtes por poner una empresa son muy altas porque tienen el deseo de mejorar sus condiciones de vida.
- En el caso de los jóvenes del Proyecto EsArtes no se podrá emprender en empresas de teatro individualmente o en grupos menores de 10 integrantes.
- El Programa de Emprendedurismo cuenta con la ayuda de socios muy importantes que colaboran a que se implemente, lo cual les permitirá desarrollarse de la mejor manera.

3. Escuela Taller de Suchitoto.

- El perfil emprendedor de los jóvenes de la Escuela Taller de Suchitoto es homogéneo por lo que el desarrollo de las características emprendedoras promedio se encuentran en un nivel aceptable.
- El 90% de los jóvenes de la Escuela Taller no han escuchado hablar y no es de su conocimiento, la creación de un Programa de Emprendedurismo en el Proyecto EsArtes.
- Los jóvenes de la Escuela Taller poseen las habilidades técnicas de un oficio, y estarían dispuestos a participar de un Programa de Emprendedurismo.
- El Programa de Emprendedurismo puede generar fuentes de empleo a otras personas que no están involucradas directamente al proyecto EsArtes y generar desarrollo local.
- Con la implementación del Proyecto se cambiará la forma de pensar sobre el concepto de teatro que se vea como una fuente de empleo y no solo como entretenimiento, así como también que personas con Proyectos de educación y especialización técnica como la Escuela Taller puedan participar y trabajar de forma conjunta en la prestación de servicios o elaborar productos culturales.

4. Municipio de Suchitoto.

- En el municipio no existe una cultura emprendedora que ayude a los jóvenes de las escuelas a que desarrollen sus habilidades creativas y emprendedoras desde temprana edad.
- Los jóvenes del Municipio no cuentan con el apoyo de una institución que les brinde el asesoramiento necesario para emprender nuevas empresas.
- Los jóvenes de Suchitoto, no cuentan con las opciones necesarias para emplearse, pero si sienten el deseo su crear su propio negocio que les ayude a mejorar sus condiciones de vida.
- El programa además de ser una guía para formar a jóvenes en cómo iniciar un proyecto o idea de negocio, permitirá generar nuevas empresas ya sea en la prestación de servicios culturales o productos, contribuyendo en la localidad a otros negocios, ya que se generaría interés en la rama cultural y con ello mayor visita a la localidad.

5. Instituciones que fomentan el Emprendedurismo.

- Las instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país trabajan individualmente, no existiendo una red de apoyo y un trabajo conjunto para apoyar a más sectores y lugares en El Salvador; es por tal razón que en algunos municipios no hay apoyo al tema del Emprendedurismo.
- La principal limitante que encuentran las instituciones es el financiamiento para poder ofrecer a las empresas que surgen de los programas emprendedores.
- La metodología de enseñanza que las instituciones implementan en Programas emprendedores es similar, porque todas emplean en un 85% la misma metodología.

S. RECOMENDACIONES.

1. Generales.

- Recomendamos que se implemente el Programa para que con ello se dé la oportunidad a la juventud de poder crear nuevos negocios innovadores y que existan mayores fuentes de empleo que ayuden a mejorar las condiciones de vida del municipio, ya que se cuenta con la disponibilidad de los jóvenes para emprender su propio negocio.
- Se recomienda que el Programa de Emprendedurismo se comparta con otras entidades para que fomenten el Emprendedurismo y la creación de empresas para que el Municipio tenga mayores posibilidades de aumentar el Turismo y ofrecer servicios teatrales.
- Se recomienda seguir con el concepto de un Programa con perfil cultural, porque es un Proyecto novedoso e innovador, tanto regional como local que puede ser tomado como ejemplo para otros.

2. Proyecto EsArtes.

- Para mejorar el perfil Emprendedor de los jóvenes del Proyecto EsArtes, es necesario que estos se asocien para que se complementen con las características individuales que poseen y de esa manera desarrollar una buena idea de negocio.
- La enseñanza del Proyecto EsArtes ha beneficiado a los jóvenes del Municipio de Suchitoto y es importante que no se deje de apoyar a los jóvenes; además, ayuda a que puedan mejorar las condiciones de vida, a promover la cultura y el desarrollo local.
- Para que los jóvenes tengan éxito y grandes posibilidades de mejorar las condiciones de vida y poder contribuir al desarrollo local se debe implementar el Programa de Emprendedurismo que es muy importante para lograr los objetivos de los jóvenes.
- Se recomienda que los administradores cuenten con los lineamientos de un Programa acorde a sus necesidades y expectativas.

- Recomendamos que el proyecto EsArtes, contacte al personal adecuado con experiencia en Emprendedurismo para poder impartir la metodología que dicho Programa requiere, un facilitador especializado.
- Se recomienda optar por una infraestructura más amplia donde se pueda suplir una demanda mayor para poder dar la oportunidad a más jóvenes, sin esperar al no poder aceptarlos por el motivo de espacios o infraestructura.
- Se recomienda que el proyecto EsArtes canalice de la mejor manera el deseo y la motivación con que cuentan los jóvenes del proyecto, y les siga ayudando y apoyando más aun en guiarlos en como formar su propia empresa lo que sería de beneficio mutuo ya que estos jóvenes al formar sus empresas sería una ayuda más al proyecto EsArtes.
- Se recomienda que los jóvenes se asocien para crear empresas teatrales.
- Con la ayuda de los socios se recomienda mantener y aumentar la relación entre los involucrados en el programa, porque será de gran ayuda para implementar el proyecto.

3. Escuela Taller de Suchitoto.

- Para mejorar el perfil emprendedor de los jóvenes de la Escuela Taller se recomienda que los jóvenes que poseen bajo perfil se asocien con una persona que posee mayor perfil para complementar las características para realizar una buena idea de negocio.
- Se recomienda al Proyecto EsArtes que dé a conocer el Programa de Emprendedurismo con los Jóvenes de la Escuela Taller.
- Dado que los jóvenes de la Escuela Taller poseen habilidades técnicas para realizar un oficio y que están dispuestos a participar del Programa, se recomienda que se incorporen al Programa de Emprendedurismo porque así ellos podrían iniciarse como microempresarios, dada la formación del Programa.
- Se recomienda que al Programa de Emprendedurismo se le dé seguimiento y sea utilizado por otras instancias u otras personas , para poder generar más fuentes de empleo así como desarrollo local.

- Se recomienda implementar el Programa de Emprendedurismo con Perfil Cultural porque de esa manera se cambiará la forma de pensar sobre el concepto de teatro y que se vea como una fuente de empleo, para la mayoría de jóvenes y como una buena opción para los jóvenes de la Escuela Taller de Suchitoto.

4. Municipio de Suchitoto.

- Se recomienda que las instituciones educativas fomenten la creatividad y la innovación en los estudiantes y con ello el tema del Emprendedurismo desde temprana edad.
- Se recomienda que en el país exista más apoyo de parte de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales y que puedan unir esfuerzos de forma conjunta para aumentar el apoyo a los jóvenes emprendedores en todo el país.
- Recomendamos que el Proyecto EsArtes asuma el rol de apoyar a los jóvenes con asesoramientos en la creación de nuevos negocios.
- Se recomienda, que los jóvenes del municipio de Suchitoto opten por iniciar y emprender en aspectos de servicios y productos culturales dado que en el Municipio existe la afluencia y demanda de turistas que apoyan y les gusta el arte y la cultura y con ello contribuiría a que en el país se interesen en estos aspectos.

5. Instituciones que fomentan el Emprendedurismo en el país.

- Se recomienda a las instituciones en el país que trabajan con jóvenes y el Proyecto EsArtes, busquen el apoyo de instituciones tanto públicas como privadas para que les puedan ayudar en sus Programa ya que es de gran beneficio.
- Para que las instituciones que fomentan el Emprendedurismo no se les dificulte la obtención de financiamiento se recomienda que busquen redes de apoyo con las instituciones financieras.
- Se recomienda tomar como ejemplo la metodología usada por las instituciones, para ejecutar el programa de emprendedurismo con perfil cultural.

CAPITULO III

III. PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE EMPREDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL, PARA EL PROYECTO ESARTES DE LA ONG “PRIMER ACTO” EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

A. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE EMPREDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES.

El programa emprendedor es una respuesta integrada por diferentes actores, tanto internos como externos al proyecto EsArtes de la ONG Primer Acto en el Municipio de Suchitoto, para facilitar el emprendimiento de los jóvenes que integran el proyecto y de aquellos que residan en el municipio a través del fomento del espíritu emprendedor y la formación emprendedora; el programa no busca solo beneficiar a la ONG Primer Acto, si no que pretende ser tomado como ejemplo o guía para otros entes que estén interesados en poder fomentar y desarrollar el Emprendedurismo en la región y especial en aspectos de arte y cultura.

El programa emprendedor se fundamenta en la filosofía de “**aprender haciendo**”, por lo que la metodología de trabajo está orientada a la participación activa de los jóvenes emprendedores, ya que uno de los principales objetivos es lograr un cambio en la forma de pensar y en la actitud que los jóvenes tienen sobre la creación de nuevos negocios en el sector cultural, para que sean ellos los principales generadores de ideas innovadoras, creativas, y a la vez adquieran un alto grado de responsabilidad y compromiso para desarrollarlas y llevarlas hasta su implementación, siendo el Emprendedurismo, el principal eje de acción y la creación de empresas un medio para generar empleo y lograr la superación personal.

Ante la difícil situación de desempleo que presenta El Salvador y en particular el municipio de Suchitoto, el programa surge como una alternativa que busca guiar y ayudar a los jóvenes a aprovechar sus competencias y desarrollarse como emprendedores exitosos que generen beneficios no solo personales sino que a nivel de sus comunidades y del municipio.

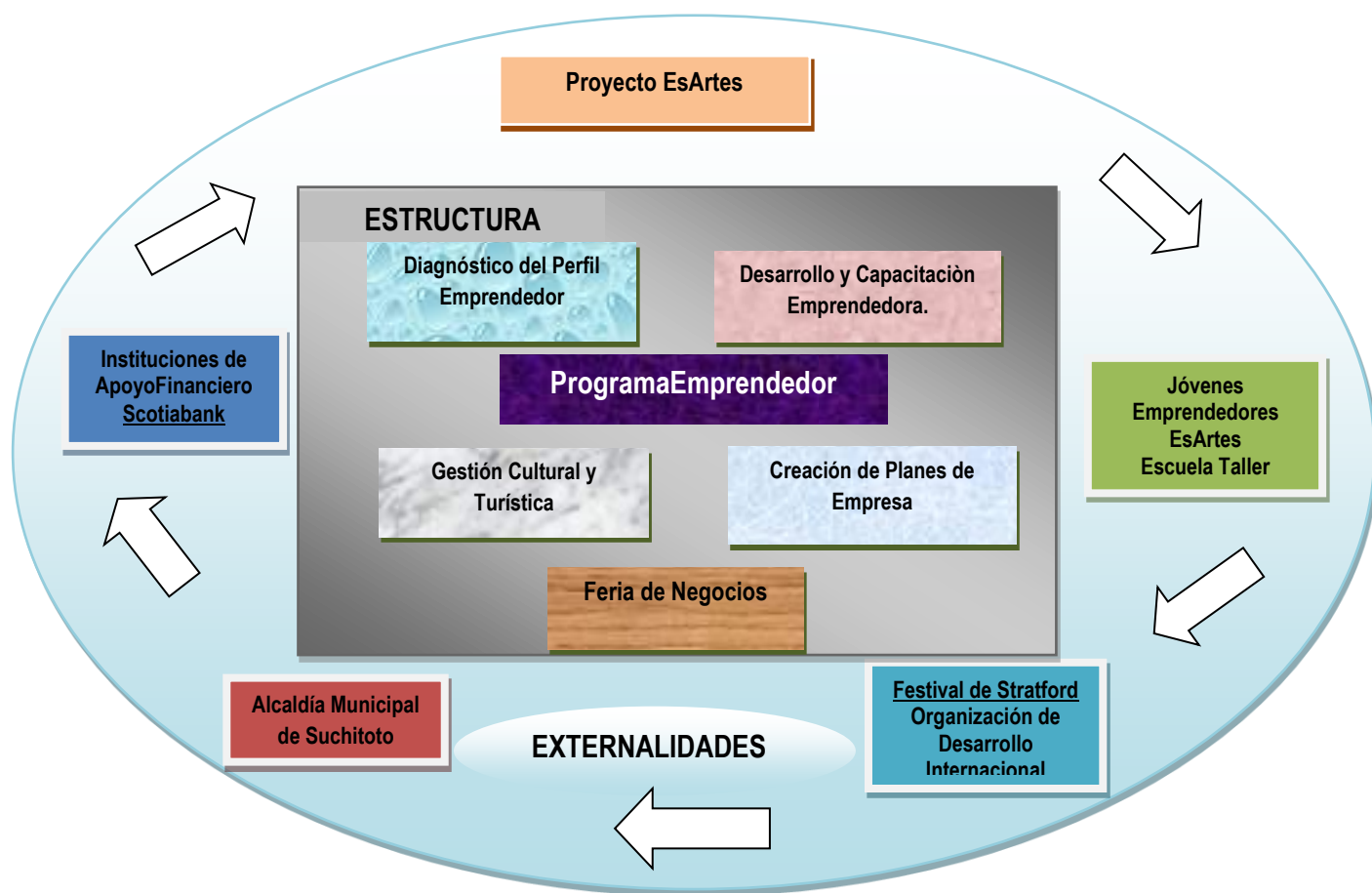
Con este programa se busca desafiar el modelo tradicional de enseñanza en El Salvador, que no inculca a los jóvenes el emprendedurismo desde temprana edad, sino que los induce a practicarlo

cuando ya han alcanzado una mayor edad. Busca ser una opción no solo teórica sino que práctica para los jóvenes del Municipio de Suchitoto que buscan una vida mejor.

B. MODELO PROPUESTO DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES.

En el Capítulo Primero³⁷ se presentó el Modelo de un Programa de Emprendedurismo (ver Figura N°1) en la cual se muestra dicho Modelo. Ahora se retoma, se modifica en lo necesario, en función de buscar una mejora y se detallan cada uno de sus componentes ahora considerados, tanto en estructura como externalidades.

Figura N° 2: Modelo del Programa de Emprendedurismo juvenil con perfil cultural propuesto para el Proyecto EsArtes.



³⁷Ver Capítulo I, GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, ONG PRIMER ACTO, PROYECTO ESARTES, EMPRENDEDURISMO, PROGRAMA EMPRENDEDOR, PLAN DE NEGOCIOS, CULTURA, ARTE Y GESTIÓN CULTURAL. Pág. 25

C. GENERALIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL PARA EL PROYECTO ESARTES.

1. Misión y Visión.

a. Misión.

Ser un Programa que propicia un cambio en la forma de pensar en los jóvenes a través de la formación emprendedora con perfil cultural buscando siempre la superación e incidiendo en la creación de empresas innovadoras para el desarrollo económico y social en el Municipio de Suchitoto.

b. Visión.

Llegar a ser un Programa ejemplar en la formación emprendedora y en la creación de empresas con perfiles culturales que sean sólidas y sostenibles en el tiempo, mediante la búsqueda de la calidad y comprometidos con la innovación.

2. Objetivo del Programa.

a. Objetivo General.

Promover nuevos emprendimientos en los jóvenes pertenecientes al Proyecto EsArtes y la Escuela Taller del municipio de Suchitoto, que permitan la generación de ideas de negocios relacionadas al aspecto cultural, llegando a culminar en la formación de sus propias empresas que los lleven a crear condiciones favorables en sus ingresos, calidad de vida y comunidades.

b. Objetivos Específicos.

Lograr que los jóvenes:

- Descubran sus características emprendedoras para que conozcan sus debilidades y fortalezas como emprendedor.
- Desarrollen las características emprendedoras con el propósito que aumenten el perfil emprendedor y puedan ser emprendedores exitosos.
- Conozcan las herramientas básicas de gestión cultural y turística para que generen ideas de negocios en ese sector
- Elaboren su plan de negocio con el propósito que posean un prototipo de empresa, para la gestión de financiamiento.

- Presenten su prototipo de empresa en una feria de negocio con el propósito que generen enlaces con personas que apoyen su idea de negocio.

3. Grupo Meta del Programa.

- Se contempla que el Programa se desarrollará con los jóvenes pertenecientes al Proyecto EsArtes de la ONG Primer Acto, los jóvenes de la Escuela Taller y la población joven del Municipio de Suchitoto, siempre y cuando tengan capacidades y habilidades artísticas, que le permitan ingresar al Proyecto EsArtes.
- Se considera un balance de las edades de los jóvenes que están entre los 15 y los 35 años.
- Se establece un promedio de 22 jóvenes en el Proyecto EsArtes; 58 de la Escuela Taller.
- Se espera que al finalizar el Programa se tengan de 20 a 25 propuestas de creación de empresas con los jóvenes.

4. Estrategias de Implementación para el Programa de Emprendedurismo juvenil con Perfil Cultural.

Es importante que una vez elaborado el Programa de Emprendedurismo Juvenil para el Proyecto EsArtes, se mencione la adopción de recursos de acción para poder cumplir con los objetivos propuestos, dado que el Proyecto no solo cuente con una propuesta, sino que sea implementada pero de qué forma; tomándolos en consideración los aspectos tales como:

- Motivar y concientizar a los jóvenes del Proyecto EsArtes o a los jóvenes que ingresen al Programa de Emprendedurismo, por medio una charla en donde se les Explique los aspectos del Emprendedurismo así como que es un Programa Emprendedor, los beneficios así como la importancia de contar con un Programa que los oriente en su ideas y con ello la creación de sus propios negocios, que darán la oportunidad de empleo y generar un desarrollo no solo personal sino para su Proyecto y municipio.
- Conseguir patrocinio con instituciones financieras, que proporcione los recursos económicos, para el respectivo funcionamiento y que ayude a los nuevos emprendimientos sean sostenibles en el tiempo.

- Buscar redes de apoyo con instituciones ya sea gubernamentales o no, para que contribuya en el fortalecimiento de la metodología o proporcione los recursos técnicos, humanos o los que aparte del financiamiento se requieran.
- Contar con local para ejecutar la capacitación, ambientado y acorde al desarrollo del Programa de Emprendedurismo, que requiere de espacios amplios, y un ambiente agradable y confortable.
- Revisión de metodología, incluyendo los tiempos de los módulos de acorde a las actividades que realizan en el Proyecto.
- Contratar un Capacitador especializado así como el personal de apoyo del mismo.
- Es de suma importancia incluir a los jóvenes de la Escuela Taller de Oficios Tradicionales del municipio, ya que se benefician y dan oportunidades a más jóvenes y con ello que trabajen de manera conjunta en poder ir desarrollando sus capacidades emprendedoras, así como que los jóvenes desde el inicio del Programa de formación, cuenten con sus socios potenciales, o proveedores, dada la confianza y que ellos se puedan complementar.
- Organizarse con el facilitador y personal de apoyo y mencionar cuales son los propósitos tanto del Proyecto EsArtes como del Programa, y que con ello guie con la metodología y los temas necesarios dada la revisión y aprobación según su experiencia de trabajo.
- Adquirir los equipos y materiales a utilizar y considerarlos de acuerdo a la cantidad actual de jóvenes o con los que se incorporen.

5. Políticas del Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el Proyecto EsArtes.

- La metodología del programa estará basada en la filosofía “Aprender haciendo”, con la cual se buscará una activa participación de los jóvenes.
- A los jóvenes participantes del programa emprendedor, se les exigirá que al finalizar todos los módulos tengan un documento sistematizado de su idea de negocio.
- Se prestará asesoría técnica adicional en la elaboración de planes de negocios, después de la jornada de formación.
- Se programaran revisiones en adelantos en la elaboración de planes de negocio.
- Se podrá presentar los planes de negocio en forma individual como grupal.

- Participaran en la feria de negocio, aquellos jóvenes que tuvieron una asistencia mínima del 80% de la duración del programa.
- El Programa tendrá de 144 a 150 horas de duración, donde los emprendedores a través del desarrollo de un proyecto productivo, desarrollarán sus habilidades y destrezas aprendidas durante el proceso de formación.
- Las acciones de aprendizaje del programa apuntan a la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, creando en los aprendices una cultura que estimule la generación de conocimiento y la inclusión en el camino del emprendimiento con perfil cultural.
- Los Programas que se imparten cuentan con calendario y horarios flexibles al igual que ambientes reales de aprendizajes coherentes con el objetivo del Proyecto y con el ciclo productivo del mismo.
- La elaboración del Plan de Negocio coincide con las actividades principales de aprendizaje.
- Se desarrollarán competencias técnicas, emprendedoras, de gestión empresarial y cultural.

6. Metodología General del Programa Emprendedor.

El Programa utilizará una metodología participativa de formación empresarial, orientada al desarrollo de las competencias emprendedoras, mediante una capacitación que incorpora sus acciones de desarrollo, la identificación y reflexión sobre las Características Emprendedoras Personales y las Competencias Emprendedoras; y que tiene como objetivo la creación y mantenimiento de empleos e ingresos sostenibles.

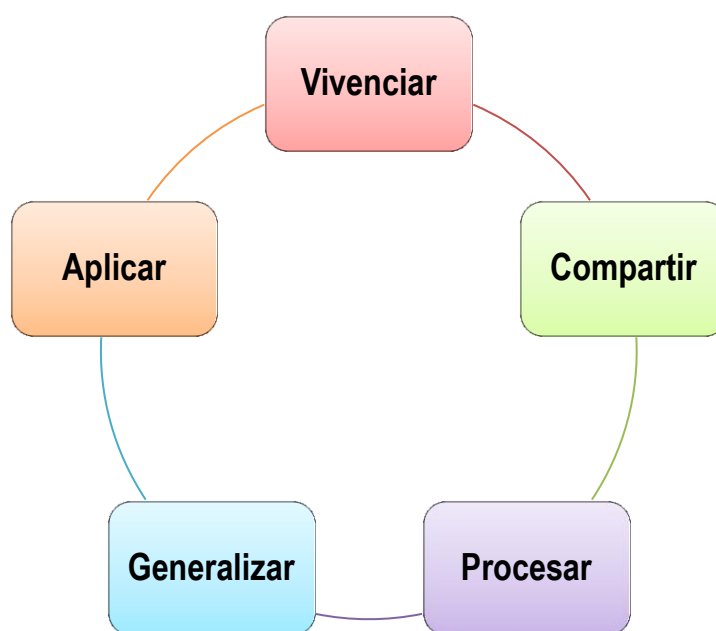
Se posee una amplia colección de instrumentos de entrenamiento diseñados para estimular intervenciones positivas en el proceso de desarrollo de los jóvenes. Se manejarán conceptos de aprendizaje acelerado, enfocando a aumentar los conocimientos y fortalecer las competencias emprendedoras de los jóvenes participantes.

En el “aprendizaje por acción” (aprender-haciendo), los participantes tiene que enfrentar una situación concreta, con sus competencias emprendedoras y sus actitudes con los demás. De esa interacción y de las estrategias que implemente obtendrá determinados resultados, los que serán analizados en el proceso de capacitación para sacar conclusiones y aprendizaje tanto de los aciertos como de los errores.

Para lograr lo anterior se ubica al participante dentro de una situación de la vida real, quien con sus habilidades debe resolver la situación y de acuerdo a sus características emprendedoras personales tiene que tomar decisiones.

El aprendizaje en grupo es más rápido y eficaz que el individual. Ejercicios de experiencias de aprendizaje estructuradas; juegos de rol y ejercicios de auto introspección permiten el aprendizaje activo y vivencial. El siguiente ciclo de aprendizaje, según el cual se estructura todos los ejercicios, sirve para una mejor comprensión. El ciclo consiste en los pasos:

Figura N° 3: Ciclo de aprendizaje.³⁸



- La **“Vivencia”** o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno/a de los/las participantes respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas; adicionalmente activa e integra los conocimientos existentes de la persona acerca de la problemática tratada.
- **“Compartiendo”** esta experiencia individual con los/las compañeros/as del Programa permite conocer y confrontar las distintas posibles reacciones y formas de actuar; ampliando de esta manera el propio horizonte con alternativas y nuevos caminos.

³⁸Manual para la enseñanza, Metodología CEFE.

- El “**Procesamiento**” en posterior con el apoyo de un/a facilitador/a profesional permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al hacer ver a los/las participantes informaciones y resultados vividos pero todavía no articulados por ellos/ellas.
- Mediante la “**Generalización**” se estructuran informaciones e interpretaciones de la experiencia generada para después desarrollar una síntesis abstracta pero aplicable.
- Mediante su “**Aplicación**” inmediata en el aprendizaje o su aplicación posterior en la vida y el negocio se permite hacer puente entre el presente y el futuro.

Hay esencialmente seis etapas en un Programa de capacitación y en este de igual forma se darán entre las que están:

Primera etapa: Es el conocimiento, en la cual los participantes son estimulados a examinar quiénes son, aclarar sus propios valores y evaluar su personalidad, motivaciones, aptitudes y recursos personales.

Segunda etapa: Aceptación o reconocimiento de las virtudes y los defectos de cada uno

Tercera etapa: La fijación de objetivos, en la cual se pone el acento en desarrollar claridad de propósitos en los objetivos de vida en el corto y largo plazo.

Cuarta etapa: Supone el establecimiento de estrategias o planes de acción orientados a generar crecimiento.

Quinta etapa: La experiencia directa donde se enfatiza la actuación; experiencias de aprendizaje estructuradas y enfrentar situaciones de la “vida real” contribuyen a intensificar esta experiencia en la cual se comprueban, evalúan y modifican estrategias.

Sexta etapa: Consiste en transformar y facultar a través de las aptitudes adquiridas, las cuales se reúnen en un patrón que combina las virtudes y debilidades personales con los objetivos.

7. Estructura del Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural para el Proyecto EsArtes.

El Programa de Emprendedurismo se establece en:

- Cuatro Módulos de capacitación.
- Asesoría en las áreas específicas de formación y establecimiento de empresas con énfasis en arte y cultura.
- Diseño y ejecución de feria de negocios a través de un taller de preparación.

a. Proceso general del Programa de Emprendedurismo juvenil con perfil cultural para el Proyecto EsArtes.

El Programa de Emprendedurismo está compuesto de cinco elementos lógicos para su implementación (ver Figura N° 4), dentro de estos elementos están: primero, el Diagnóstico del Perfil Emprendedor, segundo, el Desarrollo y Capacitación Emprendedora, tercero, la Gestión Cultural y Turística, cuarto, la Creación de Planes de Empresas y por último, la Feria de Negocios, todos ellos están ordenados, de tal manera que uno depende del otro, por lo que no se podrá pasar al siguiente módulo si no se ha terminado el anterior, para que al final, en la Feria de Negocios, los jóvenes emprendedores puedan presentar sus proyectos a potenciales financiadores como empuje para su futura implementación.

Figura N° 4: Proceso del Programa de Emprendedurismo juvenil con perfil cultural para el Proyecto EsArtes.



D. MODULOS DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL.

1. Módulo I: Diagnóstico del Perfil Emprendedor.

a. Nombre del módulo.

“Diagnóstico del Perfil Emprendedor Personal.”

b. Descripción del módulo.

El módulo está orientado a la formación emprendedora de los y las jóvenes de la iniciativa EsArtes, tratando que, de una manera sencilla y práctica descubran sus características de liderazgo y Emprendedurismo, a manera tal que logren materializarlas y convertirlas en empleo pero generando ideas de negocios innovadoras que les permitan ingresar al engranaje económico de su comunidad o municipio.

Para lo cual se efectuará un diagnóstico, primeramente se hará conciencia en los jóvenes de su situación personal emprendedora, es decir, que conozcan cuales características emprendedoras poseen; solamente así se logrará el objetivo de que sean capaces de identificar y desarrollar las competencias emprendedoras estando convencidos de lo que necesitan o están deficientes, para ello se propone la aplicación de la herramienta “Test de Características Emprendedoras Personales” que tiene por objeto la evaluación del perfil emprendedor de los jóvenes, por medio de la evaluación de diez características emprendedoras y la medición que los jóvenes poseen de cada una de ellas.

De esta herramienta se obtiene una serie de resultados que permite que el diagnóstico se realice de forma gráfica, para analizar y determinar con mayor evidencia las características que los jóvenes poseen más desarrolladas, consideradas como sus fortalezas, y aquellas que poseen en menor cantidad, consideradas como debilidades y que por lo tanto se deberán desarrollar. El “Test de Características Emprendedoras Personales” contiene preguntas de la vida diaria o de fácil comprensión, y es fácil de aplicar en cualquier grupo de estudio.

El módulo consta de cuatro sesiones (Ver anexo N° 12):

- Primera Sesión: Motivación y Creatividad.
- Segunda Sesión: Características Emprendedoras Personales.
- Tercera Sesión: Competencias Emprendedoras y Liderazgo.
- Cuarta Sesión: Ideas de negocios.

c. Objetivo General.

Hacer que los jóvenes identifiquen sus Características Emprendedoras, a fin de establecer con ello sus fortalezas y debilidades, logrando ampliar su visión de lo que significa ser emprendedor exitoso.

d. Objetivos Específicos.

Que los jóvenes al finalizar el modulo estén en capacidad de:

- Identificar sus habilidades y destrezas para la generación de negocios propios.
- Descubrir sus actitudes de liderazgo para planificar y ejecutar ideas de negocios.
- Generar sus propias expectativas de desarrollo empresarial para el desarrollo productivo de la zona de injerencia.
- Identificar sus fortalezas y debilidades personales a fin de que pueda superarlas y convertirlas en ideas de negocios.

e. Temas.

- Características Emprendedoras Personales (CEP's).
- Liderazgo.
- Trabajo en equipo.
- El espíritu emprendedor en los negocios.
- Innovación y creatividad.
- Proceso creativo para la generación de ideas de negocios.
- Análisis del entorno.

f. Contenido programático del módulo.

| | |
|-------------------------------------|--|
| Nombre del Módulo | “Diagnóstico del Perfil Emprendedor Personal” |
| Número de horas presenciales | 4 Horas semanales. |
| Número de horas diarias | 2 Horas. |
| Duración del Módulo | 1 Mes. |

g. Importancia del Diagnóstico Emprendedor.

Esta es una de las etapas del inicio del programa emprendedor que ayudará a poner en la perspectiva de los participantes el concepto de características emprendedoras, pero más importante aún, es el hecho de concientizar a los jóvenes de su situación personal emprendedora mostrándoles aquellas características en las que poseen deficiencias, como parte de crear una conciencia sobre la necesidad que se tiene de desarrollarlas y el beneficio que esto significará a lo largo del Programa Emprendedor.

h. Metodología de la Enseñanza.

En este módulo se realiza un diagnóstico de la condición emprendedora de cada participante. La aplicación del diagnóstico es presencial porque cada joven participante debe analizar los resultados con la ayuda de un facilitador, quien dará la inducción a los jóvenes sobre el llenado de la hoja del “Test de Características Emprendedoras Personales” que se aplica para la obtención de información; esta hoja está compuesta por diferentes grupos de preguntas, cada grupo hace referencia a una característica emprendedora específica; que son: Búsqueda de oportunidades, Persistencia, Planificación, Correr riesgos, Cumplimiento de compromisos, Autoconfianza, Autoexigencia de la calidad, Fijar metas, Conseguir información, Persuasión y Redes de apoyo; con el fin de conocer y medir cuánto han desarrollado los jóvenes cada una de las características emprendedoras, y determinar en cuales deben realizar un mayor esfuerzo para superar las deficiencias que puedan representar un obstáculo en su camino como emprendedores.

En todo momento se dará asistencia a las preguntas o dudas que los jóvenes tengan con respecto al test para la obtención de la información, de esta manera se espera que todos los participantes respondan sinceramente a las interrogantes realizadas en el instrumento, porque solo así la información obtenida será más precisa al momento de analizarla.

Finalmente se procederá a la evaluación e interpretación de los resultados, haciendo una reflexión sobre los resultados encontrados, sean estos buenos o deficientes. En esta etapa del diagnóstico se hará uso de calculadoras para poder sumar y restar las ponderaciones de cada pregunta, y posteriormente se graficarán los resultados obtenidos en una gráfica Radial.

Asimismo, en este módulo se expondrá la temática de innovación y creatividad y como éstas ayudan a la generación de nuevas ideas y nuevos conceptos de negocio, ambas son muy importante en los emprendedores y en su búsqueda de nuevas oportunidades, se espera que sea en este punto en donde los jóvenes establezcan las primeras ideas de negocio, ya sea de manera individual o grupal, las cuales posiblemente sean modificadas a medida que avancen en el programa. Pero que por el momento se espera que sean el punto de referencia para su desarrollo como emprendedores con negocios propios.

Se desafiará a los jóvenes a crear ideas de negocios no convencionales a partir de las habilidades que ellos poseen, se les incentivará a no enfocarse en los mismos negocios que ya existen, sino que por el contrario a crear nuevos conceptos de negocio que puedan convertirse en empresas exitosas.

Durante el desarrollo del módulo se buscará ayudar a madurar a los jóvenes en el sentido de no venderles una falsa idea sobre el emprendedurismo, que mantengan una perspectiva objetiva de la realidad, de explicar y aclarar que los emprendedores se enfrentan a innumerables problemas y obstáculos y como estos deben ser vistos como oportunidades que se deben aprovechar para aprender, crecer y mejorar.

Se explicará la importancia del trabajo en equipo para un emprendedor y mediante las dinámicas que se desarrollen en el módulo se fomentará a los jóvenes a practicarlo y adoptarlo como un comportamiento emprendedor.

2. Módulo II. Desarrollo y Capacitación Emprendedora.

a. Nombre del módulo.

“Desarrollo de emprendedores”.

b. Descripción del módulo.

El desarrollo emprendedor es una etapa importante y se hace necesario para todos los jóvenes que participarán en el programa, ya que se brindará información esencial para trabajar las características emprendedoras personales y se brindará la oportunidad de trabajar un plan para el desarrollo de competencias emprendedoras.

Para abordar las características emprendedoras se parte de la premisa que estas pueden ser desarrolladas y fortalecidas, en este sentido se propone una serie de dinámicas para que los participantes puedan comprender la importancia de cada una de las características emprendedoras y tomen conciencia sobre lo indispensable que es desarrollarlas; posteriormente se entrará en el estudio de las competencias emprendedoras y como se pueden desarrollarse a partir del fortalecimiento de las características emprendedoras.

El módulo consta de dos sesiones: (Ver anexo N° 13).

Primera sesión: ¿Qué significa ser emprendedor?

Segunda sesión: “Valores que debe poseer un emprendedor”

En la primera sesión se habla de lo que implica ser un emprendedor, los tipos de emprendedores y las actividades que los empresarios deben realizar, la segunda sesión va enfocada a generar autoconfianza en los emprendedores, abordar el tema del riesgo; y fomentar un comportamiento ético y con responsabilidad social basado en valores morales en cada uno de los participantes.

c. Objetivo General.

Lograr que los jóvenes comprendan la importancia de ser emprendedor de igual forma que aprendan y desarrollen sus competencias emprendedoras.

d. Objetivos Específicos.

- Mencionar la importancia que tiene la responsabilidad, el liderazgo y la creatividad en el desarrollo de las Características Emprendedoras
- Lograr que el emprendedor elabore un plan para el desarrollo de las competencias emprendedoras.
- Desarrollar un taller para fomentar la mejora de las características emprendedoras entre los jóvenes.

e. Temas.

- ¿Qué significa ser emprendedor?
- Tipos de emprendedores.
- El espíritu emprendedor en los negocios.
- ¿Qué significa ser empresario?
- Responsabilidad.
- Planificación.
- Organización.
- Riesgos.
- Confianza.
- Ética y Responsabilidad Empresarial.

f. Contenido programático del módulo.

| Nombre del Módulo. | “Desarrollo Emprendedor” |
|------------------------------|--------------------------|
| Número de horas presenciales | 4 Horas semanales. |
| Número de horas diarias | 2 Horas. |
| Duración del Módulo | 1 Mes. |

g. Importancia del Desarrollo Emprendedor.

Muchas veces las personas no se percatan de las características emprendedoras que poseen, ni mucho menos se interesan en desarrollarlas, en este módulo se persigue que después de haber realizado el diagnóstico emprendedor, cada uno de los jóvenes adquiera un compromiso real de fortalecer todas las características emprendedoras que poseen, mediante la formulación y ejecución de un plan para el desarrollo de las competencias emprendedoras, el cual no les ayudará únicamente en el programa emprendedor, sino que les beneficiará a lo largo de toda su vida, en lo referente a su crecimiento y desarrollo personal, económico y profesional.

Es en este módulo en el que se enfatiza la enseñanza de valores, que son necesarios en la vida de un emprendedor, así mismo la ética y responsabilidad empresarial.

h. Metodología de la enseñanza.

La metodología para el desarrollo de las competencias emprendedoras es vivencial, se espera que mediante la utilización de técnicas y dinámicas, los jóvenes puedan comprender los conceptos de emprendedor y de las características emprendedoras, que puedan generar los conceptos de liderazgo, trabajo en equipo y Emprendedurismo logrando con el compartimiento grupal de la comprensión de actitudes, intereses, habilidades y experiencias para emprender negocios.

Para ello el facilitador será el encargado de dirigir las dinámicas que irán relacionadas con un tema específico que se quiera desarrollar, al finalizar la realización de la dinámica, se generará una discusión sobre lo ocurrido, las emociones que vivieron tanto durante la dinámica como después de la misma, la enseñanza que obtuvieron siendo responsabilidad del facilitador, explicar el objetivo de cada dinámica, cómo se debe desarrollar, y al mismo tiempo lograr que los emprendedores descubran las características emprendedoras en la dinámicas efectuadas, de recalcar aquellos aspectos claves que los participantes debieron de haber aprendido.

Las dinámicas serán juegos y simulaciones empresariales y el ciclo de aprendizaje vivencial que buscarán que los participantes expresen su auto-imagen como emprendedores, desarrollen la confianza interpersonal a través de la comunicación, demuestren los efectos de la cooperación, la competencia, el trabajo en equipo y la traición, además de practicar comportamientos tales como asumir riesgos, tomar decisiones, definir una estrategia, actuar en condiciones de competencia,

comunicación, retroalimentación y establecimiento de metas; y finalmente sensibilizar a los participantes para el proceso de desarrollo de un negocio y para el rol que tendrán en este contexto.

En el módulo se busca que los jóvenes tengan confianza en sus competencias emprendedoras, que desarrollen un comportamiento emprendedor y que adquieran un compromiso de mejorar personalmente con el objeto desarrollar empresas que generen beneficios para si mismos y para su comunidad, esto se realizará a través de la elaboración y posterior ejecución de un plan de desarrollo de competencias emprendedoras.

Dentro de esta temática se les planteará a los jóvenes que no hay que desanimarse ni frustrarse si sus planes no se van desarrollando como ellos quieren o en el tiempo en que ellos lo habían planeado, y que al enfrentarse a estas situaciones, como emprendedores deben adaptarse a las circunstancias y encontrar soluciones que los lleven a lograr sus objetivos.

Se mencionará también la importancia de poseer habilidades técnicas que sirvan para desarrollar un negocio, como es el caso del Proyecto EsArtes que preparan a los jóvenes en distintas áreas técnicas como carpintería, iluminación, etcétera, y cómo representan una ventaja al momento de crear y dirigir un negocio.

3. Módulo III: Gestión Cultural y Turística.

a. Nombre del módulo.

“Gestión Cultural y Turística”

b. Descripción del módulo.

Este módulo es uno de los más importantes de los que conforman el programa de emprendedurismo que se impartirá. Los participantes conocerán las técnicas empresariales para que a través de ellas estén en capacidad de consolidar sus ideas de negocios, con el objeto de que se conviertan en empresa generadora de fuente de trabajo y de ingresos, que se establezcan los procesos de producción artística o de servicio turístico, así como los conocimientos necesarios para la formación legal de una empresa.

Aprenderán a crear la misión y visión de sus respectivas ideas de negocio, comprenderán las técnicas que se utilizan para hacer un análisis situacional de las empresas.

Como futuros empresarios los emprendedores comprenderán el proceso administrativo que se aplica en todo negocio, para luego utilizarlo en sus propias empresas y de esa manera lograr sus objetivos de manera eficaz y eficiente. Se recibirá teoría sobre la Toma de Decisiones y su importancia en la vida de un empresario.

Se abordarán aspectos del mercado, la industria, el proceso productivo, el marco legal de la empresa y todo aquello que un empresario debe conocer para evitar problemas.

Esta parte incluye una breve explicación sobre Administración Turística y Administración de Espectáculos Escénicos.

El módulo consta de cinco sesiones: (Ver anexo N° 14).

Primera Sesión: La empresa y su entorno.

Segunda Sesión: Proceso administrativo.

Tercera Sesión: Gestión Cultural.

Cuarta Sesión: Administración de espectáculos escénicos.

Quinta Sesión: Administración turística.

c. Objetivo General:

Que los jóvenes comprendan las técnicas empresariales en gestión cultural y turística para que a través de ellas estén en capacidad de generar ideas de negocios en este sector y que se conviertan en empresa generadora de fuente de trabajo y de ingresos.

d. Objetivos Específicos:

Que los jóvenes participantes al finalizar el modulo estén en capacidad de:

- Analizar el funcionamiento administrativo de las empresas, su giro y naturaleza.
- Identificar los principales conceptos utilizados en el área de la gestión cultural.
- Adquirir la habilidad de planear actividades y tareas que den sentido a una acción cultural.

- Proporcionar los conocimientos necesarios para la identificación y la importancia del valor de los recursos culturales aptos para su explotación turística.
- Proporcionar conocimientos específicos del entorno, situación y tendencias del mercado en turismo cultural.
- Proporcionar metodologías para la promoción y comunicación de los destinos y productos turísticos culturales.
- Conocer las variables del mercado y estén en capacidad de identificar los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente.

e. Temas.

- La empresa, su entorno y su naturaleza.
- Áreas funcionales y actividades de la empresa.
- La administración de la empresa (Proceso Administrativo).
- El empresario y el mercadeo.
- Administración del tiempo.
- Gestión cultural.
- Administración, Producción y distribución de espectáculos escénicos.
- Conceptos básicos de Turismo y sostenibilidad.
- Estructura y organización general de los mercados turísticos.
- La planificación y gestión del turismo cultural.
- Comercialización y distribución de productos turísticos culturales

f. Contenido programático del módulo.

| Nombre del Módulo. | "Gestión Cultural y Turística" |
|------------------------------|--------------------------------|
| Número de horas presenciales | 4 Horas semanales. |
| Número de horas diarias. | 2 Horas. |
| Duración del Módulo | 2 Meses. |

g. Importancia del módulo.

Para ser emprendedores exitosos, los participantes además de sus características y competencias emprendedoras personales requieren una serie de conocimientos, técnicas y herramientas que los ayuden a poder evaluar problemas, generar alternativas de solución y tomar decisiones. Así como la elaboración y ejecución de diversos planes.

Teniendo en cuenta esto, se puede notar la importancia que posee el hecho de llevar a cabo una adecuada administración de empresas. En el caso de que emprenda un nuevo negocio o una empresa, con el objetivo de que la misma llegue a grandes estatutos empresariales, se recomendará entonces que apliquen las cuatro fases de la administración que son la planeación, la organización, la dirección y el control, de esta manera se aumentarán los niveles de posible éxitos que se pueda tener en la empresa.

En esta sección los jóvenes emprendedores obtendrán confianza en sus propias decisiones y en su papel como emprendedores al practicar diversos roles que un empresario debe desempeñar, y comprender la importancia de cada uno de ellos.

Es necesario que los jóvenes conozcan sobre temas más específicos que les ayuden a desempeñarse mejor como emprendedores, tal es el caso de la administración del tiempo, la administración turística y la administración de espectáculos escénicos que van orientados hacia el enfoque cultural que se le ha dado al programa de emprendedurismo.

h. Metodología de la enseñanza.

Desarrollar ejercicios vivenciales, simulaciones empresariales, trabajos de campo en su entorno, desarrollo de investigaciones de la realidad empresarial de su comunidad o municipio, para que los y las jóvenes asimilen los conceptos, técnicas y procesos de la actividad empresarial y valoren su rol como empresarios.

El facilitador apoyará por medio de charlas explicativas y mediante retroalimentación que realizará después de los ejercicios vivenciales, las simulaciones y los trabajos, en donde buscará desarrollar los aspectos teóricos que deben conocerse de cada uno de los temas que contiene el módulo.

Es de suma importancia que los jóvenes comprendan qué es una empresa y cuáles son las partes que la componen, que conozcan si bien de manera superficial el marco legal que regula a las empresas en El Salvador, los pasos y requisitos para crearlas, con el objeto de evitarles inconvenientes al momento de ejecutar sus ideas de negocios. Se explicará también el entorno de la empresa y como éstos interactúan entre sí. Se hablará sobre la organización de una empresa, cuáles son sus áreas funcionales.

Una parte importante que se hablará es sobre la misión y la visión empresarial, los jóvenes deberán comprender teóricamente estos dos conceptos, entendiendo la misión cómo la razón de ser de la empresa, qué clientes atenderán, y que necesidades y expectativas satisfarán, por otro lado la visión que implica que establezcan una situación actual, una situación futura en la cual desean estar y las acciones que serán necesarias de realizar para llegar hasta donde se desea. Comprendida la parte teórica se les pedirá que las elaboren para sus propios negocios. El facilitador se encargará de revisarlas y determinar si los jóvenes comprendieron los conceptos y las elaboraron adecuadamente, caso contrario se brindará retroalimentación.

Todo emprendedor debe aplicar el proceso administrativo, comprendido por cuatro fases; la primera de planificación, que se utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos que puedan resultar rentables para la empresa, en términos más específicos nos referimos a la planificación como la visualización global de toda la empresa y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados. La segunda fase que corresponde cumplir es la organización en donde se agrupan todos los recursos con los que la empresa cuenta, haciendo que trabajen en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y tener más posibilidades de obtener resultados. La dirección de la empresa implica un nivel muy elevado de comunicación por parte de los administradores para con los empleados, y esto nace a partir del objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa. El control es la fase final, ya que de este modo se podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos que les habían sido marcados desde un principio. Se explicará cada una de las fases anteriores y se tratará que los jóvenes las comprendan y apliquen en sus proyectos.

Como valor agregado el facilitador impartirá una sección referente a la Administración del tiempo, con el propósito de concientizar a los jóvenes en la importancia de una adecuada distribución de su tiempo y las técnicas para lograrlo, buscando ayudar a los jóvenes a ser organizados y responsables con las actividades que deben realizar, como ser eficientes y eficaces en el logro de sus objetivos.

Como apartado especial el facilitador explicará brevemente a los participantes los aspectos relevantes de la administración turística y de la administración de espectáculos escénicos, que serán de gran ayuda para los jóvenes que deseen iniciar negocios orientados hacia esos rubros, el cual es uno de los objetivos del programa de emprendedurismo que se impartirá.

4. Módulo IV: Creación de Planes de Empresas.

a. Nombre del módulo.

“Creación de Planes de Empresas.”

b. Descripción del módulo.

Para lograr la implementación de un negocio se requiere tener un documento que guie todas las acciones que se han de realizar, es en este sentido que a los participantes se les exigirá aplicar el formato de plan de negocios a sus propias ideas, con el fin de sistematizarlas de la manera más adecuada.

Si bien la idea de un negocio suele surgir de manera espontánea, es importante que, antes de lanzarse ciegamente al desarrollo de un nuevo emprendimiento, se haga un análisis ordenado y lógico del negocio, de sus riesgos, su viabilidad, posibles resultados, etcétera; además es necesario tomarse el tiempo para analizar el negocio y pautar los pasos a seguir para tomar las decisiones con una mayor seguridad.

En este módulo se desarrollarán las siguientes sesiones: (Ver anexo N° 15).

- Primera Sesión: “Plan de negocios y estudio de mercado”.
- Segunda Sesión: Plan de negocios, “Diseño y creación de prototipo de producto y servicio”.
- Tercera Sesión: Plan de negocios: “Contabilidad y costos, registro y controles financieros”.
- Cuarta Sesión: Plan de negocios, “Organización, Marco Legal, Derechos de Autor y Derechos Industriales”.
- Quinta Sesión: Plan de Trabajo para la implementación del negocio.

c. Objetivo General.

Que los jóvenes elaboren su plan de negocios y el prototipo de su proyecto de empresa como herramienta para la gestión de recursos financieros, la planificación y la gerencia de la empresa.

d. Objetivos Específicos.

Que los jóvenes participantes al finalizar el modulo estén en capacidad de:

- Conocer los diferentes elementos que constituyen el plan de negocios y su importancia en la planificación y la 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 negocios en la construcción de un 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.

e. Temas.

- Plan de negocios. Conceptos, utilidad e importancia.
- Estructura del plan de negocios.
 - El mercado y la empresa.
 - Producción y costos.
 - Organización y marco legal de la empresa.
 - Derechos de autor y propiedad intelectual.
 - Registros y controles financieros.
 - Plan de trabajo para la implementación del plan de negocios.
- Criterios técnicos para la selección de fuentes de financiamiento.
- Redes de apoyo.
- Uso de las redes sociales.

f. Contenido programático del módulo.

| Nombre del Módulo. | “Plan de Creación de Empresas” |
|------------------------------|--------------------------------|
| Número de horas presenciales | 4 Horas semanales. |
| Número de horas diarias | 2 Horas. |
| Duración del Módulo | 4 Meses. |

g. Importancia del módulo.

Un plan de negocio no solo sirve de guía para que el emprendedor desarrolle su idea, pues también es requerido por las instituciones financieras y entidades que apoyan el emprendedurismo para otorgar financiamiento u otro tipo de ayuda o asesoría. Resumiendo se podrían mencionar nueve razones principales para elaborar un plan de negocio:

- 1- Convencerse a uno mismo de la idea antes de asumir un compromiso financiero y personal significativo.
- 2- Obtener un préstamo del Banco.
- 3- Atraer inversionistas potenciales.
- 4- Convencer a otros emprendedores con los cuales se desee formar alianzas.
- 5- Explicar cómo funcionaría la empresa a las compañías o clientes con los cuales se pretende establecer contratos a mediano y largo plazo.
- 6- Atraer empleados.
- 7- Ayuda a establecer metas y planear a largo plazo.
- 8- Funciona como un gran motivador al darle un marco más realista a la idea de negocio.
- 9- Ayuda a organizar y depurar las ideas del emprendedor.

h. Metodología de la enseñanza.

Desarrollar un caso ilustrativo de plan de negocio para facilitar la construcción de los planes de negocios de las ideas asociativas generadas por los jóvenes, posteriormente cada idea de negocios asociativa será desarrollada por los propios participantes, como preámbulo de la feria de negocios.

Se les proporcionará a los participantes una guía que contenga el formato de un Plan de Negocios, para que ellos ya sea de forma individual o grupal vayan desarrollando cada una de las partes que contiene el plan enfocado al tipo de negocio que hayan pensado.

Se les creará a los jóvenes la necesidad de plasmar una idea en papel a fin de estructurarla y comenzar a darle forma. Por lo general, comenzarán con una idea y a medida que se desarrolle el módulo surgirán ideas y más ideas, que irán modificando el concepto original que se tenía, pero se les mencionará a los jóvenes que pocas de ellas se convierten en realidad. El facilitador les hará el cuestionamiento: “Si la idea es buena y hay una oportunidad... ¿Por qué no llevarla a la práctica?”, para que se genere una discusión sobre los problemas que existen al querer llevar a cabo una idea de negocio. Ahí es cuando aparece la inseguridad, la cual es justificada, pues se fundamenta en el hecho de que, lo que vale realmente, es la ejecución de las ideas y no las ideas en sí mismas; sin embargo para ejecutarlas, se necesita dinero y para conseguir recursos, se requiere estar seguros acerca del proyecto y de los beneficios que se obtendrán.

El facilitador preguntará entonces: “¿Cómo estar seguros de una idea que, por más desafiante que resulte, no fue testada?”, con la finalidad que los jóvenes busquen la seguridad que provendrá cuando se entre a más detalles y comiencen a surgir más preguntas tales como:

¿Cuáles son las barreras de entrada?

¿Por qué los clientes van a querer comprar el producto/servicio?

¿Se tienen todos los conocimientos necesarios para encarar el proyecto o hay que asociarse con alguien más?

¿Es un negocio rentable?

¿De qué manera afecta el contexto tecnológico, económico, legal y socio-cultural?

¿Cuánta inversión se requiere y a dónde se va a destinar?

En definitiva, hay millones de interrogantes como las recién formuladas, y justamente, un plan de negocios obliga a los emprendedores a responderlas todas y a estar seguros de lo que plantean. Entre más conocimiento tengan los jóvenes del negocio que desean emprender más capacitados estarán para encarar el proyecto.

El facilitador deberá mencionar que el plan de negocio es la herramienta inicial de comunicación entre los emprendedores y el inversor y constituye la carta de presentación del proyecto. Al igual que se necesita enviar un Currículo Vitae al postularse una persona en una búsqueda laboral, se debe presentar un plan de negocios para conseguir financiamiento. El Currículo Vitae requiere que la persona analice sus aptitudes y competencias, experiencia profesional, estudios, etcétera; y el plan de negocio obliga al emprendedor a discutir el negocio y plasmar "en papel" un plan de marketing, operaciones, recursos humanos, finanzas, entre otros.

5. Talleres de preparación de Feria de Negocios.

a. Descripción

Al final del Programa formativo, se establece un periodo de preparación para lo que será la feria de negocios, en el cual se presentan todas las empresas diseñadas e implementadas por los participantes. Esta feria se convierte en el trabajo final del grupo de jóvenes que participaron en la primera etapa del proceso de formación empresarial. Esto es para el grupo de jóvenes que terminaron con éxito los cuatro módulos de formación, además han logrado elaborar su plan de negocios, y están en capacidad de darle continuidad para la segunda etapa.

La segunda etapa del Programa comprende formación o capacitación de tipo vocacional esto acorde a las tendencias de negocios. Estableciendo la alternativa en esta de integrar a los jóvenes, además se refuerza el concepto de cooperativismo.

Para el desarrollo de la feria se requiere realizar un taller de inducción para los jóvenes que consta de dos sesiones, por medio de las cuales se establecen aspectos como presupuesto, distribución en planta de los diferentes negocios, programa cultural para el día de la feria y otros aspectos a considerar. Las dos sesiones a desarrollar son: (Ver anexo N° 16).

Primera Sesión: "Preparación de feria".

Segunda sesión: "Preparación de presupuestos para los distintos puestos de la feria".

a. Objetivo General.

Que los jóvenes elaboren sus proyectos de empresa, para ser montada una muestra de estas en la feria de negocios programada, manteniendo independencia natural y/o jurídica, para el desarrollo posterior de dicha empresa en su comunidad o municipio.

b. Contenidos.

Para el taller de preparación de feria de negocios, se realizará en dos jornadas durante un mes para desarrollar el siguiente temario:

- Establecimiento definitivo del Plan de negocios.
- Diseño de metodología de trabajo de la feria.
- Establecimiento de criterios de asociatividad para negocios similares o iguales.
- Establecimiento de criterios para el diseño de los estándares de la feria.
- Integración de negocios en estándar de acuerdo a la vocación de los negocios.
- Establecimiento del presupuesto para la exhibición de las ideas de negocios en la feria.

c. Resultados.

Los jóvenes participantes:

- Habrán analizado los proyectos de negocio generados por el grupo clasificándolos por: áreas de interés e identificando las oportunidades, ventajas y desventajas de asociarse para la sostenibilidad y crecimiento de su propio desarrollo individual.
- Habrán reconocido la necesidad de hacer alianzas para la organización de la producción y venta de productos y/o servicios (Redes verticales y redes horizontales).
- Habrán elaborado su plan de negocios estableciendo su logotipo, lema y estrategia de mercado.
- Establecer enlaces con personas que estén interesados en apoyar las ideas de negocios.

E. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN PARA EL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL.

| Descripción | OBJETIVO GENERAL | ACCIONES | RECURSOS | MESES | | | | | | | | | | |
|---|---|--|---|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--|
| | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Motivación, financiamiento y apoyo. | Contar con los insumos necesarios para la ejecución del Programa de Emprendedurismo. | Motivar a los jóvenes, para que se interesen por emprender y crear nuevos negocios | Recursos humanos, uso de tecnología, papelería. | | | | | | | | | | | |
| | | Buscar patrocinios con entidades financieras para implementar el programa de emprendedurismo | | | | | | | | | | | | |
| | | Buscar redes de apoyo con instituciones que fomenten el emprendedurismo para impartir el programa. | | | | | | | | | | | | |
| Diagnóstico del Perfil Emprendedor | Hacer que los jóvenes identifiquen sus Características Emprendedoras, a fin de establecer con ello sus fortalezas y debilidades, logrando ampliar su visión de lo que significa ser emprendedor exitoso. | Realizar el diagnóstico en los jóvenes por medio del cuestionario de características emprendedoras. | Recursos humanos, Material didáctico (papelería, marcadores, cartulina etc.), mobiliario y equipo, uso de la tecnología con equipo audio visual, y otros. | | | | | | | | | | | |
| | | Desarrollo de la creatividad a través de dinámicas. | | | | | | | | | | | | |
| | | Trabajos de investigación sobre el entorno empresarial. | | | | | | | | | | | | |
| | | Realización test de habilidades y destrezas, y a través de ejercicios de solución de problemas. | | | | | | | | | | | | |
| Desarrollo y Capacitación Emprendedora | Lograr que los jóvenes comprendan la importancia de ser emprendedor para que aprendan y desarrollen sus competencias emprendedoras. | Capacitar y guiarlo para que logre el desarrollo de sus habilidades. | Recursos humanos, Material didáctico (papelería, marcadores, cartulina etc.), mobiliario y equipo, uso de la tecnología con equipo audio visual y otros. | | | | | | | | | | | |
| | | Desarrollo práctico de un plan grupal con tutoría. | | | | | | | | | | | | |
| | | Un foro donde deberán opinar sus experiencias. | | | | | | | | | | | | |
| Gestión Cultural y Turística | Que los jóvenes comprendan las técnicas empresariales en gestión cultural y turística para que a través de ellas estén en capacidad de generar ideas de negocios que se conviertan en empresa generadora de fuente de trabajo y de ingresos. | Conocer cada una de las funciones administrativas. | Recursos humanos, Material didáctico (papelería, marcadores, cartulina etc.), mobiliario y equipo, uso de la tecnología con equipo audio visual y otros. | | | | | | | | | | | |
| | | Enseñar y explicar los conceptos de Gestión Cultural. | | | | | | | | | | | | |
| | | Practicar en formulación planes para que adquieran las habilidades. | | | | | | | | | | | | |
| | | Brindar una charla sobre el valor de las riquezas culturales. | | | | | | | | | | | | |
| | | Exposición sobre el mercado cultural. | | | | | | | | | | | | |
| Creación de Planes de Empresas | Que los jóvenes elaboren su plan de negocios y el prototipo de su proyecto de empresa como herramienta para la gestión de recursos financieros, la planificación y la gerencia de la empresa. | Capacitar para dar a conocer los conceptos y la utilidad del plan de negocios. | Recursos humanos, Material didáctico (papelería, marcadores, cartulina etc.), mobiliario y equipo, uso de la tecnología con equipo audio visual y otros. | | | | | | | | | | | |
| | | Crear confianza y responsabilidad en la elaboración del plan de negocio | | | | | | | | | | | | |
| | | Revisar en cada paso para su evaluación y corrección. | | | | | | | | | | | | |
| | | Elaboración de una ficha con los elementos del proyecto a crear. | | | | | | | | | | | | |
| Feria De Negocios | Que los participantes elaboren sus proyectos de empresa, para ser montada una muestra de estas en la feria de negocios programada, manteniendo independencia natural y/o jurídica, para el desarrollo posterior de dicha empresa en su comunidad o municipio. | Capacitarlo para la obtención de recursos financieros. | Recursos humanos, Material didáctico (papelería, marcadores, cartulina etc.), mobiliario y equipo, uso de la tecnología con equipo audio visual y otros. | | | | | | | | | | | |
| | | Evaluar planes de negocio, realizar publicidad, definir lugar para la ejecución de la feria, búsqueda de patrocinio. | | | | | | | | | | | | |

F. PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO JUVENIL CON PERFIL CULTURAL.

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO | TOTAL |
|---|----------|-------------|--------------------|
| HONORARIOS | | | |
| Facilitador | 1 | \$ 3,600.00 | \$ 3,600.00 |
| Cofacilitadores | 1 | \$ 1,800.00 | \$ 1,800.00 |
| EDIFICIO | | | |
| *Salón de Clases para recibir el Programa (Capacidad para 50 Alumnos) | 1 | - | - |
| MOBILIARIO Y EQUIPO | | | |
| Computadora mini. | 1 | \$ 350.00 | \$ 350.00 |
| Cañón | 1 | \$ 750.00 | \$ 750.00 |
| *Escritorio | 1 | - | - |
| *SillaPlástica | 10 | - | - |
| *Pupitre | 35 | - | - |
| *Mesa grande | 3 | - | - |
| *Pizarrapequeña | 1 | - | - |
| *Equipo de Sonido | 1 | - | - |
| *Cámara Digital | 1 | - | - |
| *Cámara de Video | 1 | - | - |
| *Equipo Audiovisual | 1 | - | - |
| MATERIAL Y PAPELERÍA | | | |
| Bolsa de Vejiga | 1 | \$ 2.50 | \$ 2.50 |
| Pliego de Papel Bond | 25 | \$ 0.20 | \$ 5.00 |
| Pliego de Papellustre | 10 | \$ 0.17 | \$ 1.70 |
| Pliego de Cartulina/varios colores | 15 | \$ 0.23 | \$ 3.45 |
| PapelCrespón | 10 | \$ 0.30 | \$ 3.00 |
| Tirro | 10 | \$ 0.95 | \$ 9.50 |
| Papel Bond (resma) | 10 | \$ 4.50 | \$ 45.00 |
| Gancho | 27 | \$ 0.25 | \$ 6.75 |
| Lapiz (caja) | 4 | \$ 1.44 | \$ 5.76 |
| Lapicero (caja) | 4 | \$ 1.44 | \$ 5.76 |
| Plumón (caja) | 7 | \$ 4.50 | \$ 31.50 |
| Bollo de lana | 2 | \$ 0.38 | \$ 0.76 |
| Tijeraparacortarpaper | 27 | \$ 1.65 | \$ 44.55 |
| Regla | 27 | \$ 0.20 | \$ 5.40 |
| Bote de Resistol (4 onz.) | 10 | \$ 1.35 | \$ 13.50 |
| Sacabocado | 3 | \$ 1.65 | \$ 4.95 |
| Huevo (cartón) | 1 | \$ 3.00 | \$ 3.00 |
| Bolsasparabasura (paquete) | 4 | \$ 1.50 | \$ 6.00 |
| Basureroplastic | 1 | \$ 2.50 | \$ 2.50 |
| Escoba | 1 | \$ 3.00 | \$ 3.00 |
| Otros | - | - | \$ 40.00 |
| TOTAL | | | \$ 6,743.58 |

* Ya cuenta el Proyecto EsArtes con ellos, no será necesario comprarlos.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

De León M. (2004). *Espectáculos escénicos: producción y difusión* México: CONACULTA/FONCA.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Pilar Baptista, L. (2006). *Metodología de la Investigación*. 4ª Ed. México: McGraw-Hill.

Iglesias, Salvador. (1988). *Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográficos o tesis*. 1ª Ed. San Salvador, El Salvador: UCA.

Koontz, H. y Weihrich, H. (2004). *Administración una perspectiva global*. 12ª Ed. México: McGraw-Hill.

Roggenbuck, S.(1994). *Cultura y Desarrollo en El Salvador*. San Salvador, El Salvador: Imprenta Criterio.

Sander Wennekens, A. Roy Thurik (1997), *FolkertBuis Entrepreneurship, economic growth and what links them together: strategic study*, EIM/Small Business Research and Consultancy.

TRABAJOS DE GRADUACIÓN

Sosa, J. G., Saavedra, E. P. y Pérez, C.B. (2009). *Diseño de un Plan Estratégico de Emprendedurismo Juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del sector Microempresarial del Municipio de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán*. Trabajo de Graduación. Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador.

Echeverría, Y.G, García, M de J y Romero, I.G.(1997). *Diseño de un Programa Emprendedor que contribuya a la creación de Empresas como alternativa para disminuir el desarrollo en El Municipio de San Sebastián Departamento de San Vicente*. Trabajo de Graduación. Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador.

LEYES

Ley de Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro(1996). Decreto 894. San Salvador, El Salvador.

DICCIONARIOS

Diccionario de la Lengua Española (2001), *Real Academia Española Vigésima Segunda Edición*.

OTROS DOCUMENTOS

Emprendeues (2010), *Test de Características Emprendedoras Personales*.

Fundación Bancaja (2010), *Guía para la Elaboración de Plan de Negocios*.

PÁGINAS WEB VISITADAS Y ACCESADAS

Oficina Municipal de Turismo, Suchitoto, Cuscatlán, El Salvador. *Historia de Suchitoto*. Disponible en: <http://www.suchitoto-el-salvador.com/historia.htm>. [Accesado el 16 de Octubre de 2010].

VI Censo de Población y V de Vivienda 2007. Población por Edades y Sexo del Municipio de Suchitoto. Disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/servers/redatam/htdocs/CPV2007P/>. [Accesado el 5 de Octubre de 2010].

Coto, A. C., Cruz, L. C. y Orantes, R. M. *Generalidades de las Ong en el Salvador*. Agosto de 2008. Disponible en: <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/361.763-M672p/361.763-M672p CAPITULO%20I.pdf>. [Accesado el 7 de Octubre de 2010].

Ruiz, A. *El Emprendedurismo*. 03 de Mayo de 2010. Disponible en: <http://www.buenastareas.com/ensayos/El-Emprendedurismo/275686.html>. [Accesado el 15 de Octubre de 2010].

Cultura de El Salvador. 15 de Septiembre de 2010. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_de_El_Salvador. [Accesado el 19 de Octubre de 2010].

Arte. 6 de Julio de 2010. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Arte>. [Accesado el 19 de Octubre de 2010].

Martin, Fely G.M. y Elenamc. *Gestión Cultural*. Disponible en: http://www.wikanda.es/wiki/Gesti%C3%B3n_Cultural. [Accesado el 7 de Octubre de 2010].

Plan de Negocios. Disponible en: <http://pasionporemprender.blogspot.com/2008/06/plan-de-negocio-de-qu-estamos-hablando.html>[Accesado el 15 de Noviembre de 2010].

Componentes del plan de negocios. Disponible en: <http://somosemprendedores.com/esquema-de-un-plan-de-negocios-aqui-encontraras-los-principales-componentes-de-un-plan-de-negocio.html>. [Accesado el 15 de Noviembre de 2010].

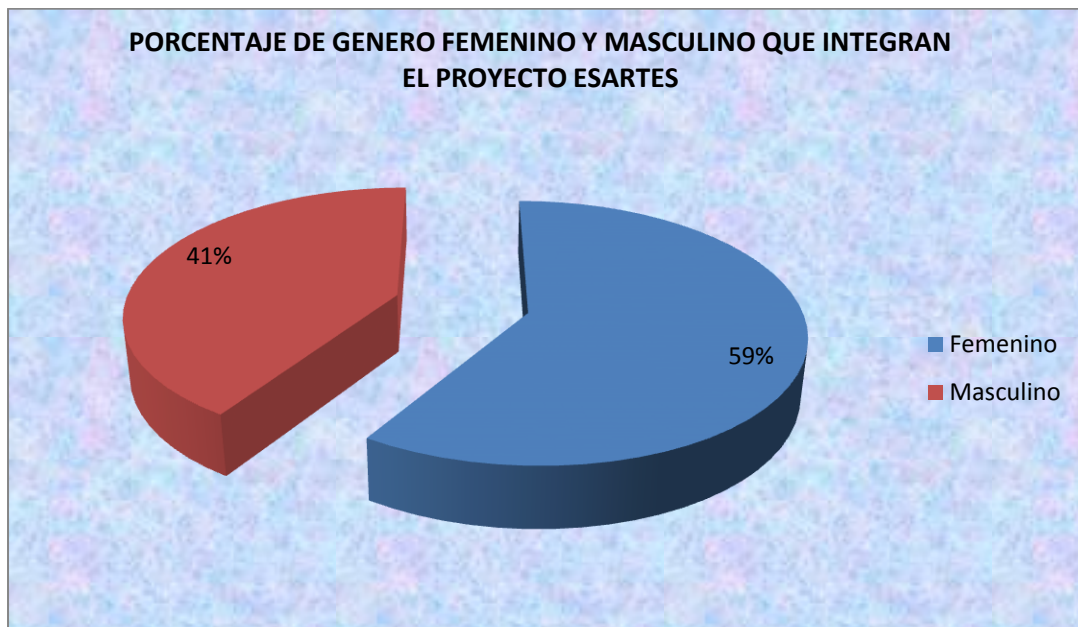
ANEXOS

ANEXO N° 1: TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA CON LOS JÓVENES DEL PROYECTO ESARTES

DATOS GENERALES.

Género.

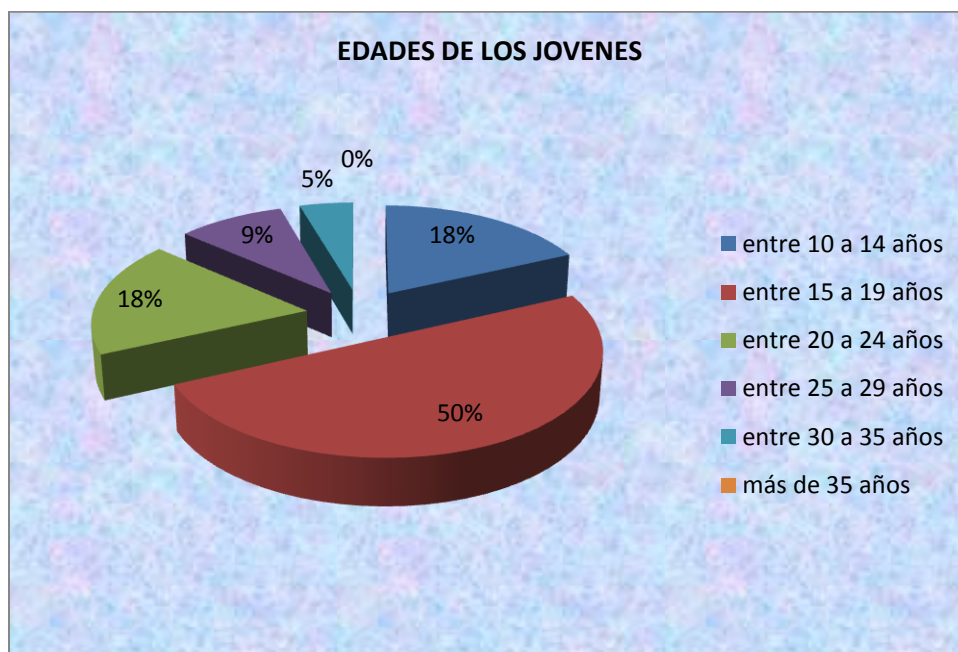
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Femenino | 13 | 59% |
| Masculino | 9 | 41% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Los resultados observados en la gráfica, nos demuestran que de los jóvenes del Proyecto está conformado por el género Femenino con un 59% seguido con un 41% conformado por el género Masculino respectivamente, pudiendo notarse que las más interesadas y en mayor proporción serían las mujeres.

Edad

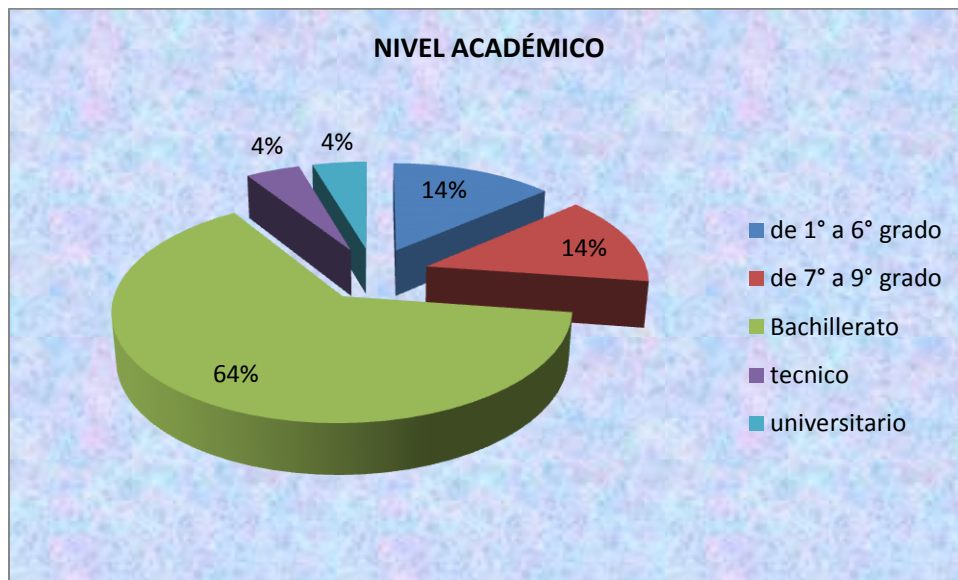
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------------|-----------|-------------|
| Entre 10 a 14 años | 4 | 18% |
| Entre 15 a 19 años | 11 | 50% |
| Entre 20 a 24 años | 4 | 18% |
| Entre 25 a 29 años | 2 | 9% |
| Entre 30 a 35 años | 1 | 5% |
| Más de 35 años | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: La gráfica nos muestra que la mitad de los jóvenes que integran el proyecto EsArtes, están entre las edades de 15 a 19 años, lo cual puede ser influenciado por que tengan mas tiempo disponible para recibir las clases, o porque no encuentran en empleo; además la cuarta parte de los jóvenes que participan en el proyecto están por arriba de los 20 años, y el mismo porcentaje de participación tienen los adolescentes.

Nivel Académico

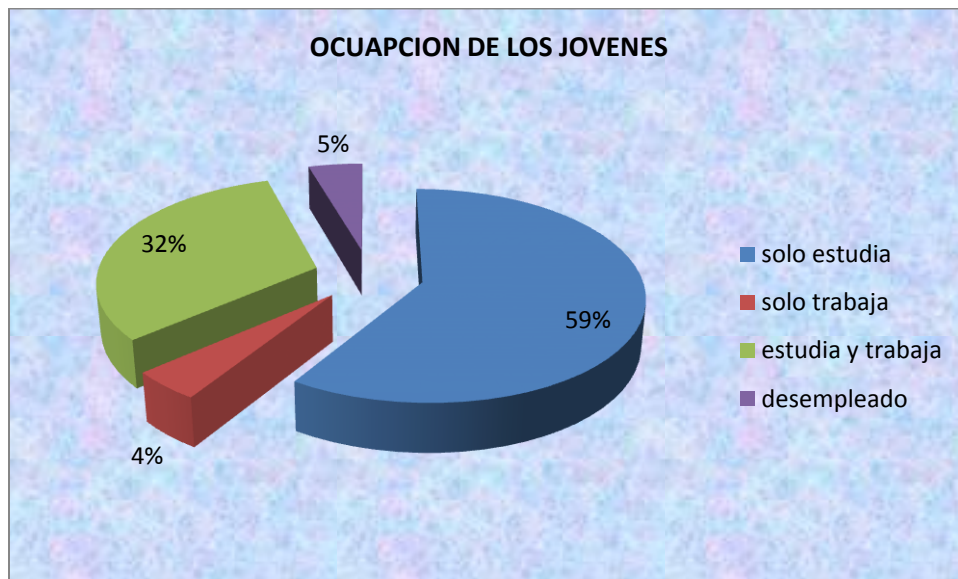
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|------------------|-----------|-------------|
| De 1° a 6° grado | 3 | 14% |
| De 7° a 9° grado | 3 | 14% |
| Bachillerato | 14 | 64% |
| Técnico | 1 | 4.5% |
| Universitario | 1 | 4.5% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Se puede observar que la mayoría de los jóvenes tiene un nivel académico medio, y solamente el 4% de ellos son universitarios y técnicos en alguna área, lo cual es desventajoso para poder usar un lenguaje técnico para la fácil comprensión de lo que se pretende alcanzar, teniendo algunos más ventaja que otros para analizar situaciones y tomar decisiones.

Ocupación Actual

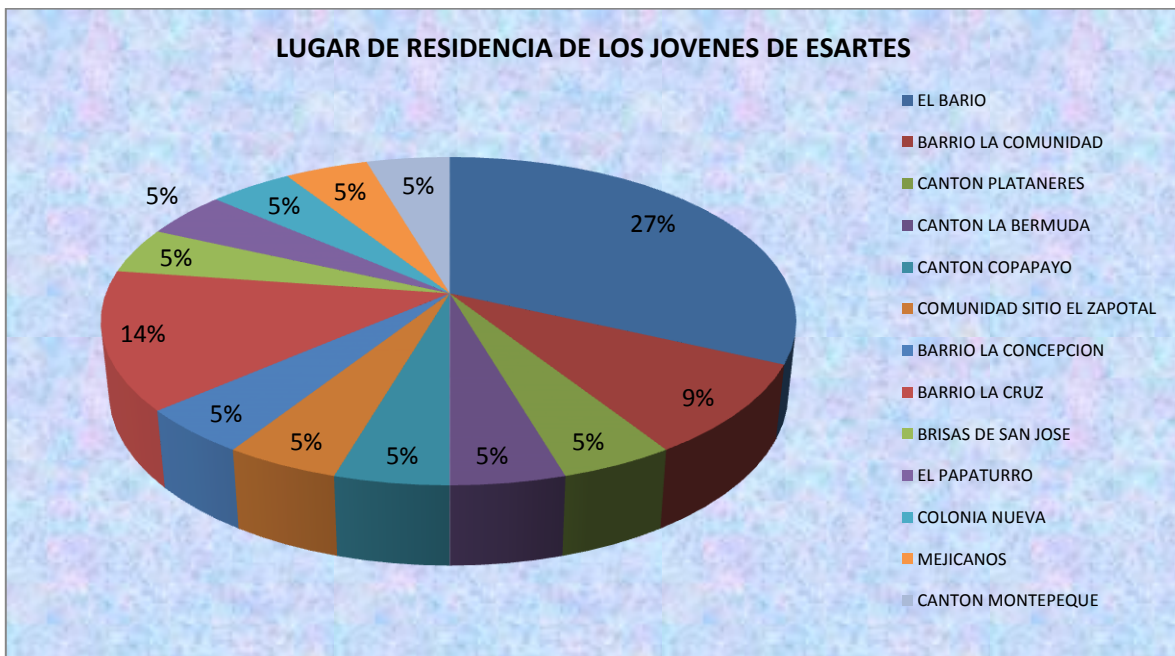
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|-------------------|-----------|-------------|
| Solo estudia | 13 | 59% |
| Solo trabaja | 1 | 5% |
| Estudia y trabaja | 7 | 32% |
| Desempleado | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Se observa que el 59% de los jóvenes solamente estudian, el 4% solo trabaja y el 32% tratan de realizar dos actividades que les permitan desarrollarse académicamente y laboralmente, lo cual se podrá aprovechar para utilizar el conocimiento adquirido en ambas áreas, y existe un porcentaje de 5% de desempleo, por lo cual se deduce que a los jóvenes les es factible participar en el proyecto ya que en su mayoría solo estudia, o si bien no tienen un trabajo estable.

Lugar de Residencia.

| RESPUESTA | TOTAL | PORCENTAJE |
|----------------------------|-----------|-------------|
| El Bario | 7 | 27% |
| Barrio La Comunidad | 2 | 9% |
| Cantón Platanares | 1 | 5% |
| Cantón La Bermuda | 1 | 5% |
| Cantón Copapayo | 1 | 5% |
| Comunidad Sitio El Zapotal | 1 | 5% |
| Barrio La Concepción | 1 | 5% |
| Barrio La Cruz | 3 | 14% |
| Brisas De San José | 1 | 5% |
| El Papaturre | 1 | 5% |
| Colonia Nueva | 1 | 5% |
| Mejicanos | 1 | 5% |
| Cantón Montepeque | 1 | 5% |
| TOTAL | 22 | 100% |



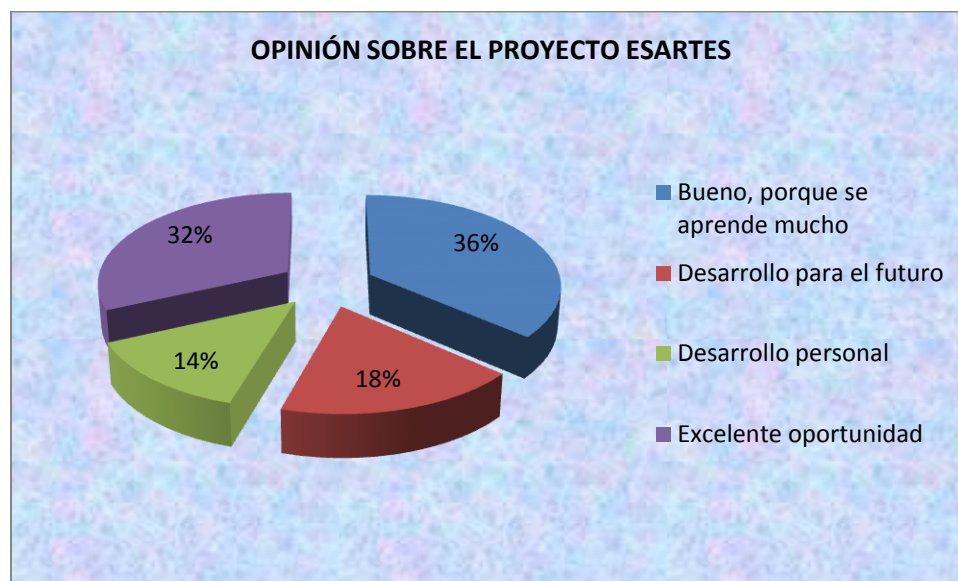
Análisis: En el gráfico anterior se puede visualizar que el 27% de los jóvenes pertenecen o residen en el cantón el Barío, el 14% vive en el Barrio La Cruz, el 9% vive en el Barrio la Comunidad, y los demás porcentajes nos muestra que la población de jóvenes vive en diferentes lugares de Suchitoto, solamente un 5% de jóvenes que vive en Mejicanos.

PREGUNTAS ESPECÍFICAS

1. ¿Qué opinión tiene del trabajo que ha desarrollado con usted el proyecto EsArtes?

Entre las respuestas más comunes se agruparon de la siguiente manera:

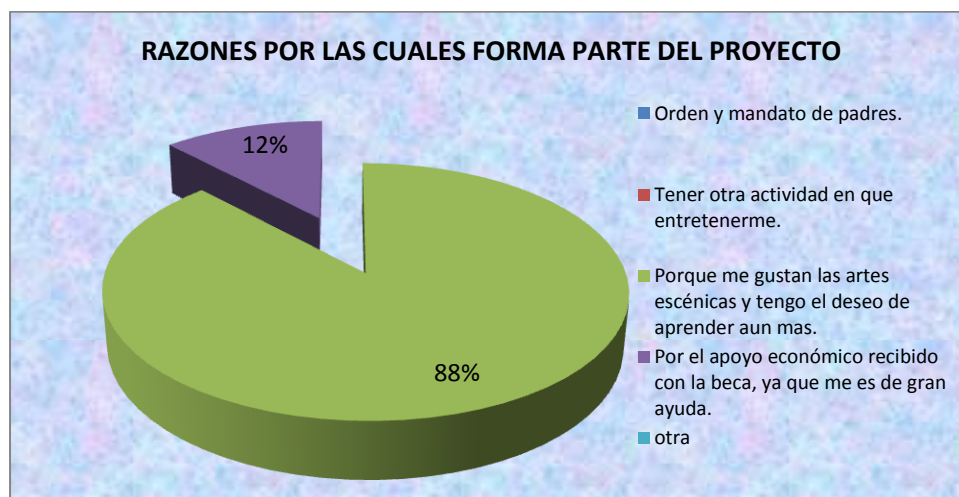
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------------------------|-------|------|
| Bueno, porque se aprende mucho | 8 | 36% |
| Desarrollo para el futuro | 4 | 18% |
| Desarrollo personal | 3 | 14% |
| Excelente oportunidad | 7 | 32% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: De todas las opiniones que los jóvenes expresaron, el 36% coinciden que el proyecto es bueno, porque podrían aprender mucho; el 32% creen que es una excelente oportunidad para desarrollar las habilidades personales y aumentar el conocimiento; y los restantes creen que es una forma de desarrollo personal y como un desarrollo al futuro.

2. Cuáles son las Razones por las que usted ha formado parte de los programas de EsArtes?

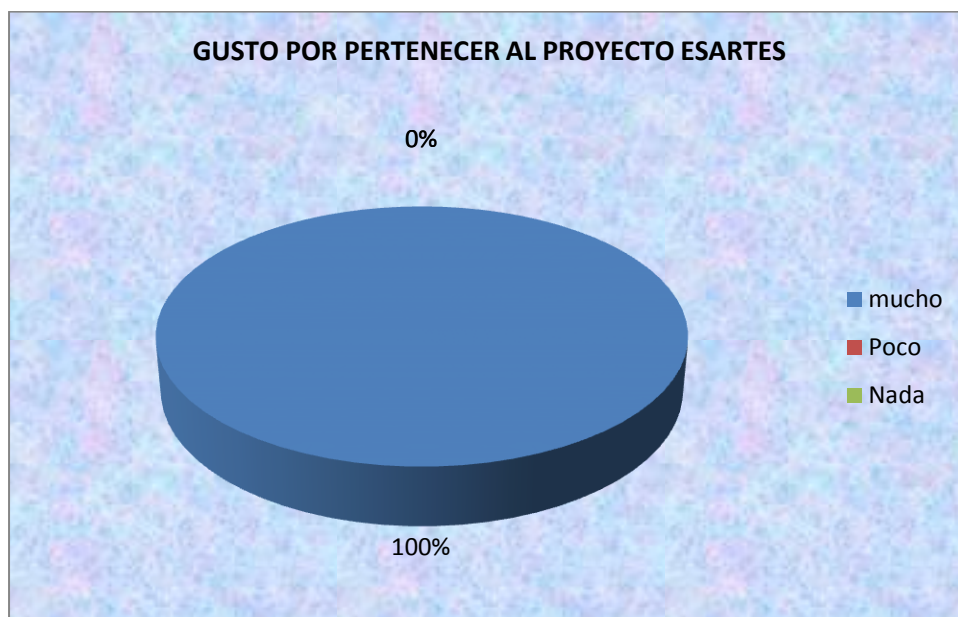
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-------|------|
| Orden y mandato de los padres. | 0 | 0% |
| Tener otra actividad en que entretenerme. | 0 | 0% |
| Porque me gustan las artes escénicas y tengo el deseo de aprender aun mas. | 22 | 88% |
| Por el apoyo económico recibido con la beca, ya que me es de gran ayuda. | 3 | 12% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 25 | 100% |



Análisis: El 88% de los jóvenes que conforman el Proyecto y a su vez los programas de EsArtes consideran importante el asistir y formar parte de los programas, porque les gustan las Artes Escénicas y tienen el deseo de aprender aun más. Así como un 12% considera que forma parte de los programas por el apoyo económico recibido, demostrando que toman en cuenta la ayuda económica recibida, con la beca, dejando claro que la ayuda es significativa y necesaria para realizar algo, notándose el deseo de superación en los jóvenes y deseo de cambiar las situaciones en las que viven.

3. ¿Le gusta ser parte de los programas Del Proyecto EsArtes?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| mucho | 22 | 100% |
| Poco | 0 | 0% |
| Nada | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Se observa que de todos los jóvenes del proyecto están participando en los Programas porque les gusta mucho pertenecer a ellos, y EsArtes ha propiciado que los jóvenes sientan y crean que son parte importante en el proyecto, así que ellos sienten que pueden alcanzar sus metas de corto y largo plazo; a la vez ha sido de gran impacto social y psicológico en cada uno de ellos, lo cual les ha permitido desarrollar habilidades que no mostraban y actualmente demuestran con empeño, porque realizan lo que les gusta.

4. ¿Qué actividad desarrolla actualmente en el proyecto EsArtes?

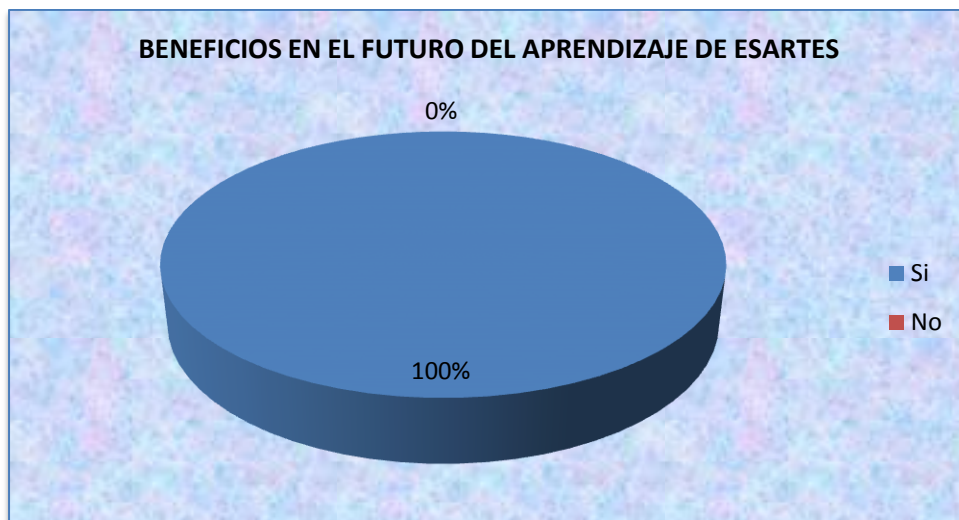
Análisis: La respuesta en que coincidieron unánimemente todos los jóvenes del proyecto fue Artes Escénicas, pues esta actividad es la que ellos realizan con más frecuencia, porque podemos destacar que ellos tienen presentaciones periódicas en obras de teatro y en el momento que fueron encuestados ellos estaban preparando una obra de teatro, pues por tal razón fue que se coincidió que actualmente estén desarrollando artes escénicas.

5. ¿Qué actividad es la que más le gusta realizar en el proyecto EsArtes?

Análisis: Todas las actividades que los jóvenes respondieron se relacionan directamente con las artes escénicas, y los jóvenes que pertenecen al proyecto de EsArtes, se identifican con más de una actividad la cual es de su preferencia entre las cuales se mencionan como las más comunes: La actuación, producción, utilería, acomodar al público, técnico en luces, vestuario, análisis del texto, estas disciplinas son de gran ayuda a los jóvenes para desarrollarse en su entorno.

6. De la actividad que le gusta más realizar ¿Cree Que obtendrá Beneficios en el Futuro?

| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 22 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Todos los jóvenes de EsArtes reciben beneficio dentro del proyecto y aun más en sus respuestas, ellos esperan recibir beneficios que les ayuden a cambiar las condiciones en las que viven con sus familias, y a tener otras alternativas de desarrollo que les ayudarían a obtener negocio o trabajo para crecer económicamente.

7. ¿Actualmente que beneficios ha obtenido con la enseñanza EsArtes?

Análisis: Entre los principales beneficios que los jóvenes han tenido con la enseñanza del proyecto se encuentran los siguientes:

Perder la pena, a realizar mejor tareas académicas, perder el miedo ante el público.

Desarrollo manual, desarrollo intelectual, oportunidades de aprendizaje, sensibilidad a las situaciones del entorno, madurez laboral, disciplina, responsabilidad, mejor desenvolvimiento, profesionalismo, visión de negocios, desarrollo personal, conocimiento en artes escénicas, seguridad en sí mismo, nuevas habilidades, entre otros.

Todo esto ya es un logro grande para el proyecto porque cabe mencionar que apenas cuentan con un año de estar trabajando con los jóvenes, esto es un valor agregado que a cada uno les sirve para ir mejorando día a día.

8. ¿Aplica en su vida diaria lo Aprendido en EsArtes?

| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 22 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados, todos dicen que lo aprendido en las clases impartidas por EsArtes, lo aplican a su vida diaria, dentro y fuera del hogar, manifestando que sus relaciones interpersonales son mejores hoy que antes de entrar al proyecto.

9. Con respecto a lo aprendido en el proyecto EsArtes, ¿En qué le gustaría especializarse?

Análisis: Entre las principales opiniones tenemos las siguientes:

Canto, producción, danza, vestuario, guionista, dirección, actuación, zancos, tener su propio negocio, sonido, luces, maquillaje, emprendedurismo.

La visión de los jóvenes ya parece estar definida por que ya tienen un área determinada en donde puedan especializarse, el canto, la actuación, las luces, el ser guionistas, y sobre todo tener su propio negocio, que es importante que tengan ese pensamiento ya enfocado a lo que es el emprendedurismo y a la vez una ventaja para que se implemente el programa.

10. Cuándo integrarán un Proyecto, ¿Le informan previamente de que se tratara?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 22 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Todos los jóvenes encuestados afirman, que se les informan con anticipación los proyectos o programas que EsArtes considera realizar y en los cuales ellos formaran parte, es importante que los jóvenes estén consientes de que en EsArtes se les trate y consideren que ellos son y forman parte de un equipo y que ese equipo debe ser conocedor de todo y así se les fomente la confianza y sobre todo el interés de lo que vendrá será provechoso para todos.

11. Le han informado sobre el programa de emprendedurismo juvenil cultural

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 22 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Según los resultados obtenidos el 100% de los jóvenes encuestados saben sobre el programa de emprendedurismo con perfil cultural que EsArtes piensa llevar a cabo.

12. ¿Qué opinión tiene del programa de Emprendedurismo juvenil cultural?

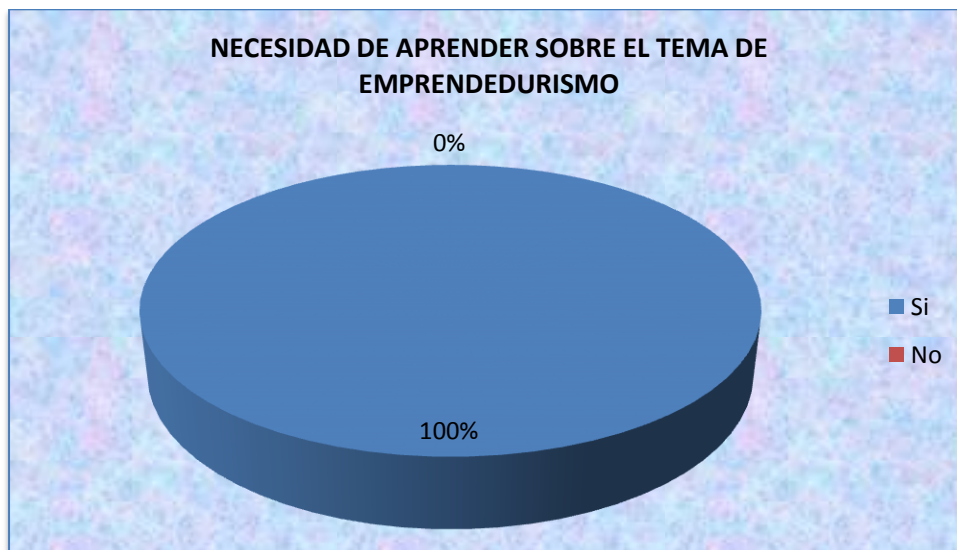
Análisis: Entre las repuestas que los jóvenes opinaron fueron las siguientes:

Desarrollo familiar, entretenimiento, apoyo juvenil, mejor futuro, explotar el conocimiento, descubrir habilidades, nuevas oportunidades, ser organizadores, alcanzar metas, superación, desarrollo personal y local, desarrollo económico, mejor desempeño laboral, disminuir el desempleo.

Las opiniones que tienen los jóvenes con respecto al programa de emprendedurismo es muy variada desde el punto de vista individual, lo cual es bueno que tengan una orientación sobre el programa, algunos creen que este programa, les mejorará su futuro en todos los ámbitos, otros piensan que lograrán desarrollo personal y por ultimo creen que se puede disminuir el desempleo, pueden haber muchas más áreas en la que puedan mejorar a través de un programa.

13. El tema del Emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas, ¿Considera necesario aprender sobre dicho tema?

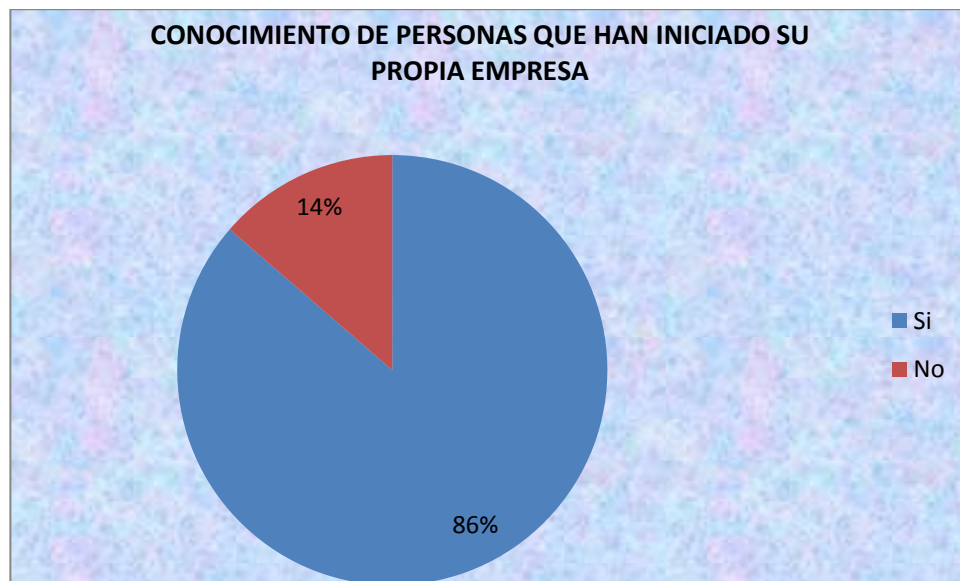
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 22 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: El 100% de los jóvenes encuestados considera que si es necesario aprender sobre el tema de Emprendedurismo para poder crear su proyecto o idea de negocio siendo más que claros, en el deseo de superarse y aprender sobre el Emprendedurismo, para que se les ayude en sus habilidades y en cómo iniciar un negocio auto sostenible.

14. ¿Conoce a personas que han iniciado su propia empresa o negocio?

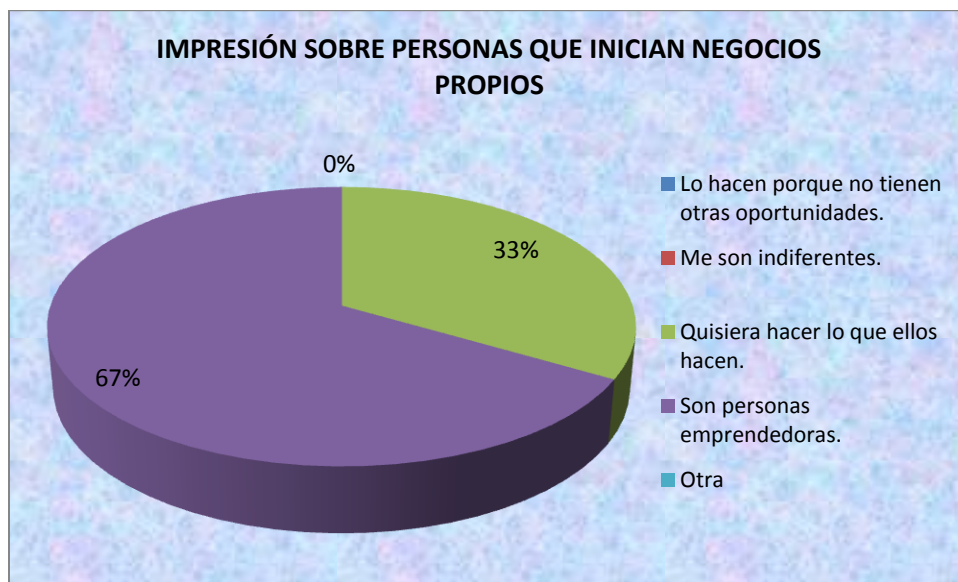
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 19 | 86% |
| No | 3 | 14% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados solo el 14% no conocen a ninguna persona que haya iniciado su propio negocio, sin embargo el 86% conocen a personas que han emprendido su propio negocio y que han tenido buenos resultados

15. ¿Qué impresión tiene de las personas que han iniciado su propia empresa?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-----------|-------------|
| Lo hacen porque no tienen otras oportunidades. | 0 | 0% |
| Me son indiferentes. | 0 | 0% |
| Quisiera hacer lo que ellos hacen. | 7 | 33% |
| Son personas emprendedoras. | 15 | 67% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: El 67% de los jóvenes encuestados tiene la impresión de que las personas que han iniciado su propia empresa es porque son emprendedoras, y el resto un 33% considera que quisieran hacer lo que ellos hacen.

16. ¿Ha pensado en iniciar su propio negocio?

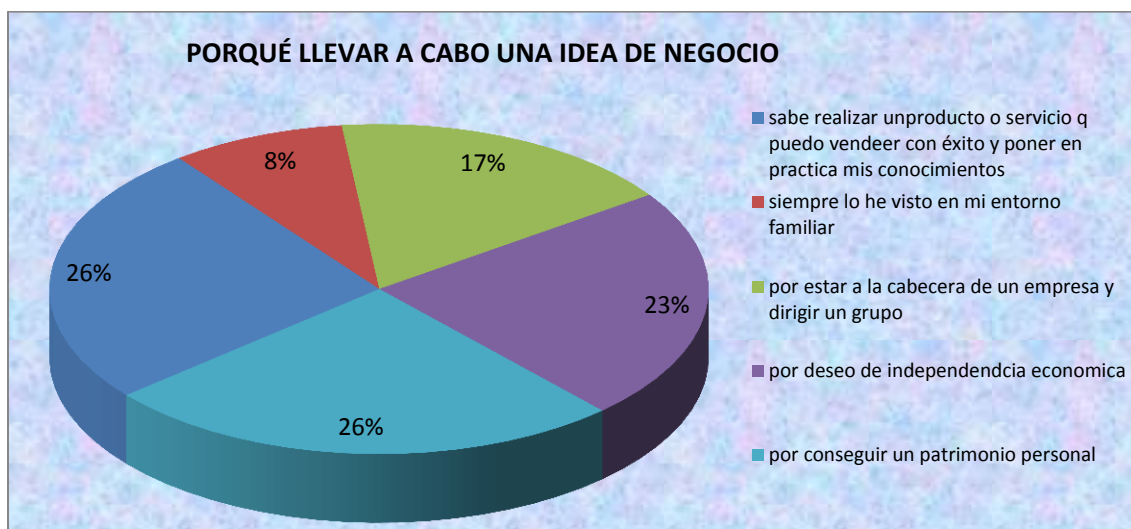
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 21 | 95% |
| No | 1 | 5% |
| Total | 22 | 100% |



Análisis: Del total de los jóvenes encuestados, el 95% ha pensado en iniciar su propio negocio, tienen la idea de superar y de intentar el reto, lo cual muestra una actitud positiva para aprender del programa de Emprendedurismo, solamente el 5% que equivale a 1 joven no desea emprender, por lo cual solamente serán 21 jóvenes que continuaran en la pregunta número 17 en adelante.

17. ¿Por qué llevaría a cabo una idea de negocio?

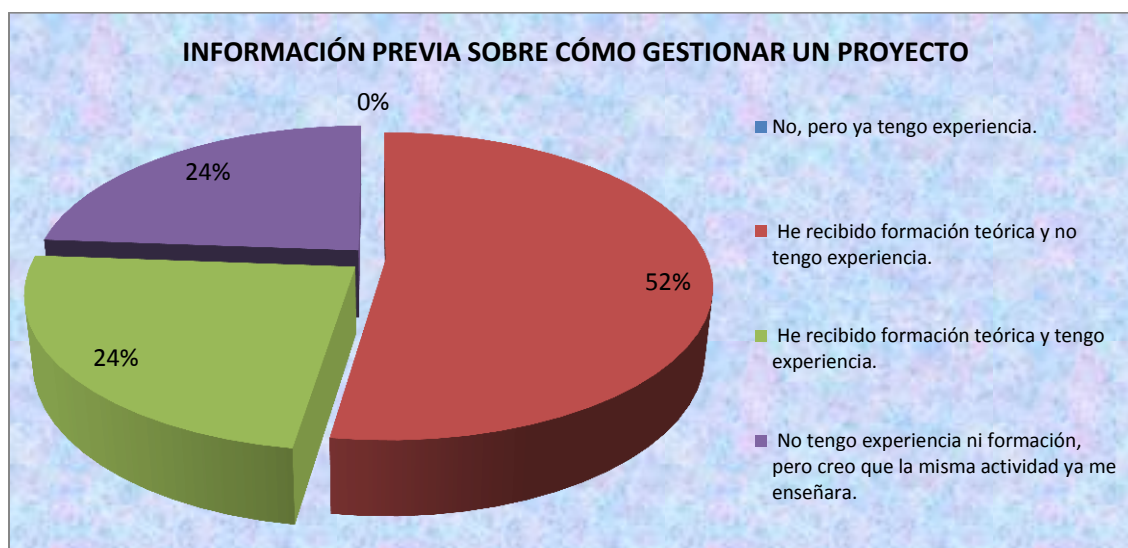
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-------|------|
| Sabe realizar un producto o servicio que puedo vender con éxito y poner en práctica mis conocimientos | 9 | 26% |
| Siempre lo he visto en mi entorno familiar | 3 | 8% |
| Por estar a la cabecera de un empresa y dirigir un grupo | 6 | 17% |
| Por deseo de independendencia económica | 8 | 23% |
| Por conseguir un patrimonio personal | 9 | 26% |
| Total | 35 | 100% |



Análisis: Un 26% de los jóvenes opinan que llevarían a cabo una idea de negocio, porque sabe realizar un producto y que lo puede vender con éxito, otro 26% opina que la llevarían a cabo por que desean un patrimonio personal, el 23% desean hacerlo por independizarse económicamente, los que quieren dirigir un grupo nada mas son el 17% y el 8% restante porque ya su descendencia lo ha hecho por años.

18. ¿Ha recibido formación previa sobre cómo gestionar un Proyecto o idea de negocio?

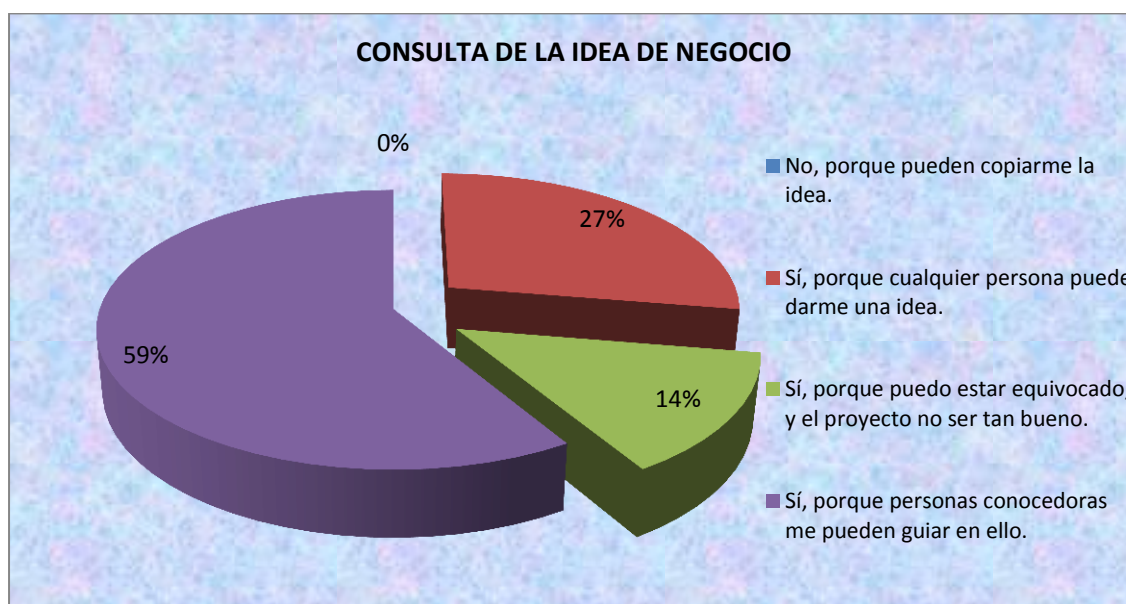
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| No, pero ya tengo experiencia. | 0 | 0% |
| He recibido formación teórica y no tengo experiencia. | 11 | 52% |
| He recibido formación teórica y tengo experiencia. | 5 | 24% |
| No tengo experiencia ni formación, pero creo que la misma actividad ya me enseñara. | 5 | 24% |
| Total | 21 | 100% |



Análisis: Se observa que del 100% de los jóvenes el 52% tienen información teórica, pero sin experiencia en gestionar un proyecto, en cambio un 24% dice haber recibido información y a la vez tener experiencia en ideas de negocio, en igual porcentaje de 24% no tienen experiencia ni información, pero considera que la misma actividad le enseñara, siendo respuestas positivas en cuanto a la actitud.

19. ¿Considera oportuno consultar con alguien su Proyecto o idea de negocio por las razones siguientes?

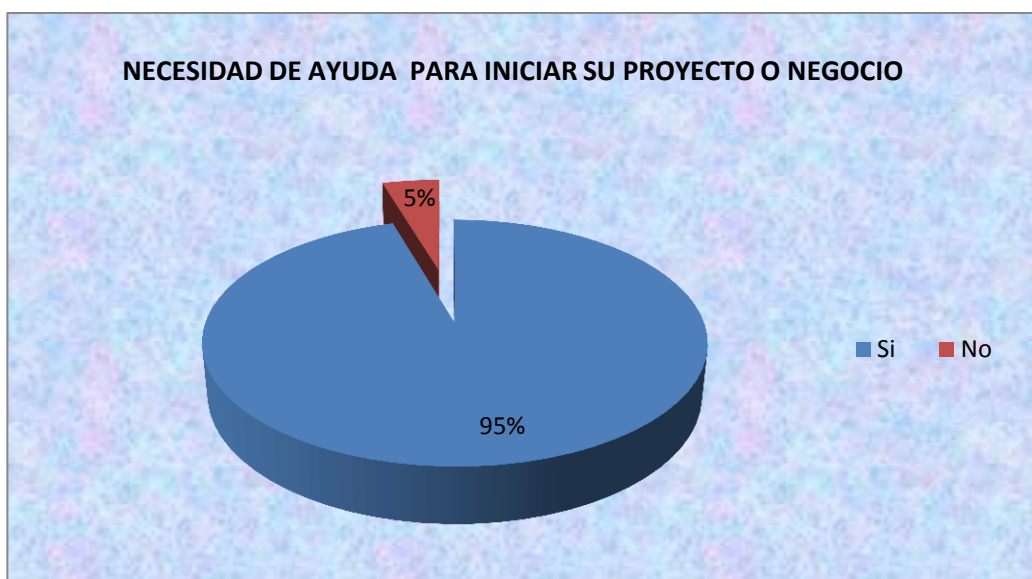
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--|-----------|-------------|
| No, porque pueden copiarne la idea. | 0 | 0% |
| Sí, porque cualquier persona puede darme una idea. | 8 | 27% |
| Sí, porque puedo estar equivocado, y el proyecto no ser tan bueno. | 4 | 14% |
| Sí, porque personas conocedoras me pueden guiar en ello. | 17 | 59% |
| Total | 29 | 100% |



Análisis: El 59% de los jóvenes cree que es oportuno consultar a personas conocedoras del área que desean emprender y que pueden ser guiados por ella; el 27% opina que si pueden consultar a otra persona conocedora del área porque les pueden dar una buena idea, el resto considera que si, porque prefieren evitar el riesgo a que no resulte lo que esperan obtener.

20. ¿Considera indispensable la ayuda para poner en marcha a su Proyecto o negocio?

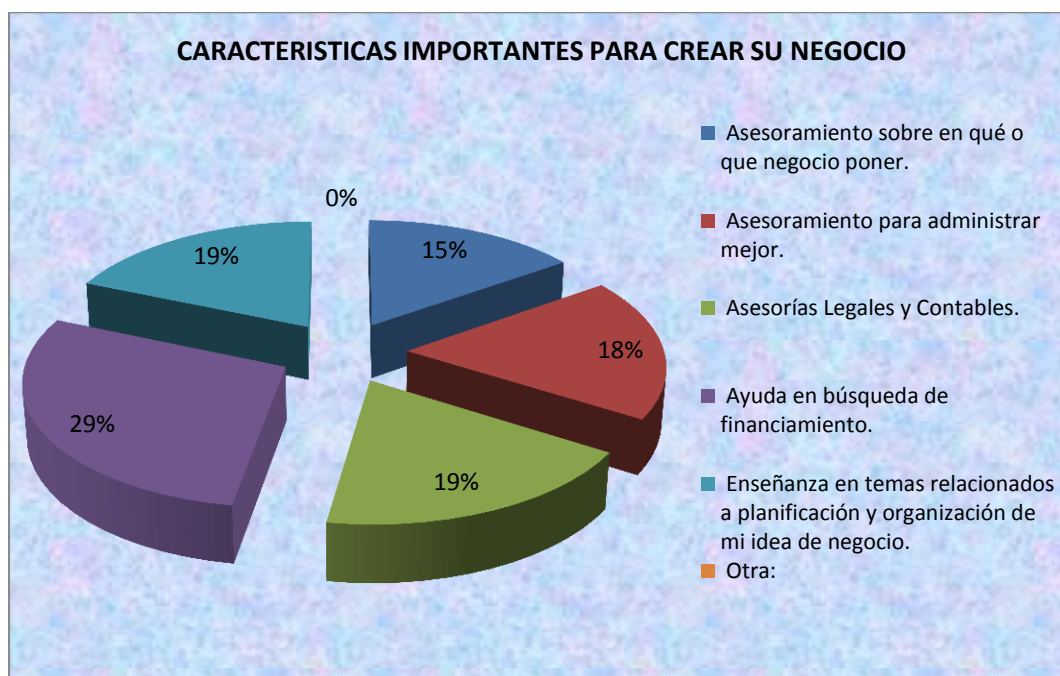
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 20 | 95% |
| No | 1 | 5% |
| Total | 21 | 100% |



Análisis: La mayoría de jóvenes que equivalen al 95% opinan que es totalmente necesario recibir ayuda para echar a andar su proyecto, y solo el 5% considera que no necesita ayuda; es de analizar que con un programa estos jóvenes se verían beneficiados en su mayoría, ya que se incluirá no solo en ver sus actitudes sino, en la forma que ellos pueden obtener financiamiento y diversas formas para obtener un capital inicial, que es lo indispensable para ellos.

21. De las siguientes ayudas para crear e iniciar un proyecto o negocio, ¿Cuáles considera como las más importantes?

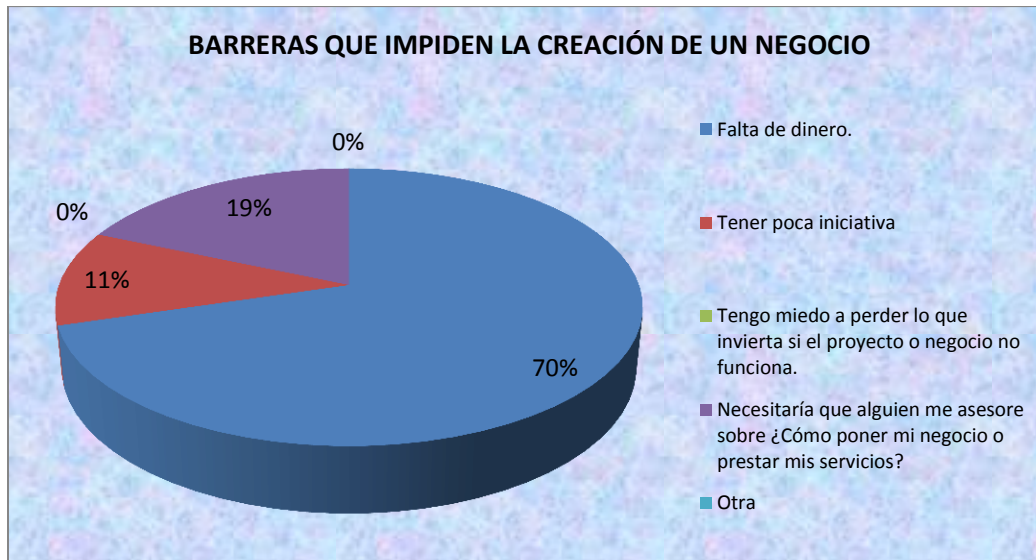
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Asesoramiento sobre en qué o qué negocio poner. | 9 | 15% |
| Asesoramiento para administrar mejor. | 11 | 19% |
| Asesorías Legales y Contables. | 11 | 19% |
| Ayuda en búsqueda de financiamiento. | 17 | 29% |
| Enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de mi idea de negocio. | 11 | 19% |
| Otra: | 0 | 0% |
| Total | 59 | 100% |



Análisis: De todas las opciones de ayudas que se consideran necesarias para crear un negocio propio los porcentajes son casi iguales en todas, con la única diferencia que el 29% creen que lo financiero sería la ayuda más importante para realizar su negocio.

22. ¿Cuáles son las principales barreras que le impiden crear un negocio propio o prestar servicios?

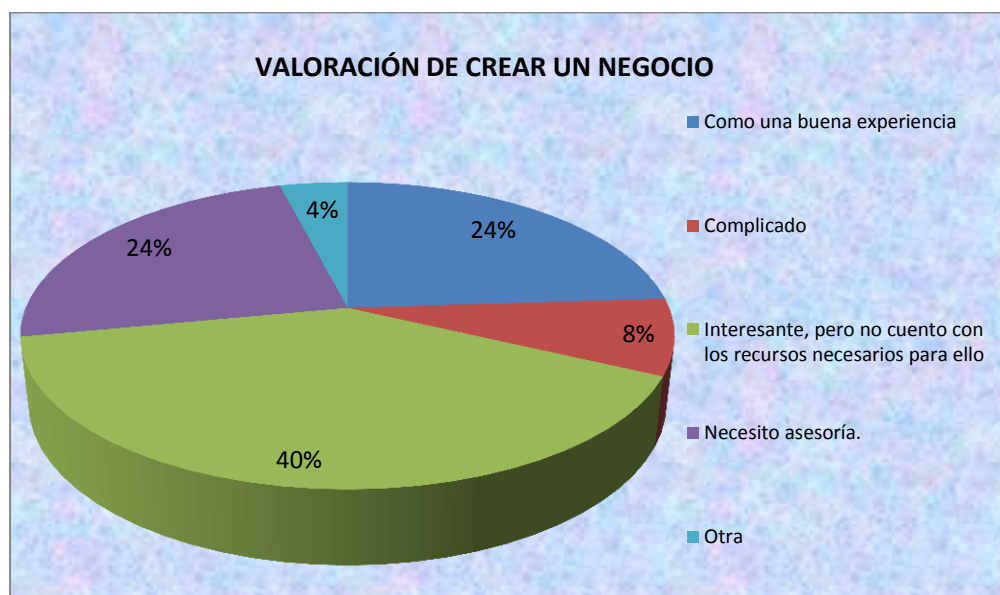
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-----------|-------------|
| Falta de dinero. | 19 | 70% |
| Tener poca iniciativa | 3 | 11% |
| Tengo miedo a perder lo que invierta si el proyecto o negocio no funciona. | 0 | 0% |
| Necesitaría que alguien me asesore sobre ¿Cómo poner mi negocio o prestar mis servicios? | 5 | 19% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 27 | 100% |



Análisis: El 70% de los jóvenes considera que es por la falta de dinero es la barrera que obstaculiza emprender una idea de negocio, sin embargo los jóvenes que creen que la barrera que obstaculiza tener su propio negocio es no tener la capacidad, ya que necesitan que se les asesore en cómo poner un negocio son el 19%, algunos jóvenes respondieron más de una opción.

23. ¿Cómo valora el proceso de crear su Proyecto o negocio?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Como una buena experiencia | 6 | 24% |
| Complicado | 2 | 8% |
| Interesante, pero no cuento con los recursos necesarios para ello | 10 | 40% |
| Necesito asesoría. | 6 | 24% |
| Otra | 1 | 4% |
| Total | 25 | 100% |



Análisis: De las encuestas realizadas el 40% considera interesante crear su propio negocio aunque no cuente con los recursos, un 24% lo valora como una buena experiencia, también un 24% considera necesario recibir asesoría, mientras que el 8% lo ve como complicado, y el resto le da otra opinión del valor que debe tener la creación de un negocio

24. ¿Estaría dispuesto a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica la creación de un Proyecto o negocio?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 21 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 21 | 100% |



Análisis: El 100% de los jóvenes encuestados están dispuestos a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica crear un negocio propio.

25. ¿Qué aspectos consideraría necesarios para la creación o desarrollo de su proyecto o negocio?

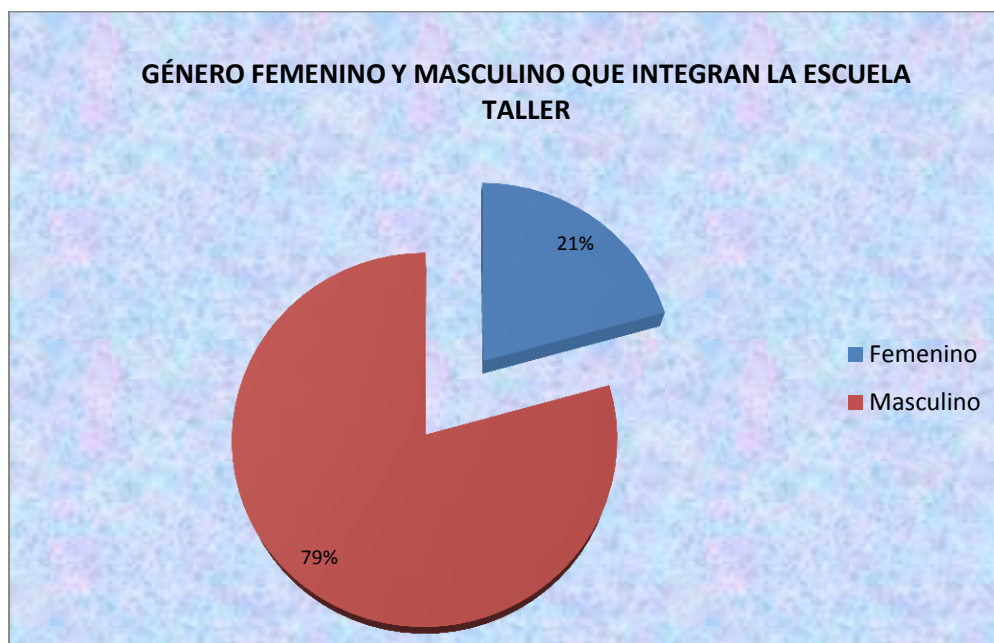
Análisis: Los factores que consideran necesarios los jóvenes para crear su propio negocio son: Necesario elaborar un plan de negocios, obtener financiamiento, hacer mercadeo, tener el equipo para producir, apoyo de sus familias, asesoría, experiencia y por ultimo tener innovación, todos estos factores son importantes para que se pueda llevar a cabo una idea de negocio y que se obtengan los resultados esperados.

ANEXO N° 2: TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS DE LOS JÓVENES QUE INTEGRAN LA ESCUELA TALLER DE SUCHITOTO.

DATOS GENERALES.

Género

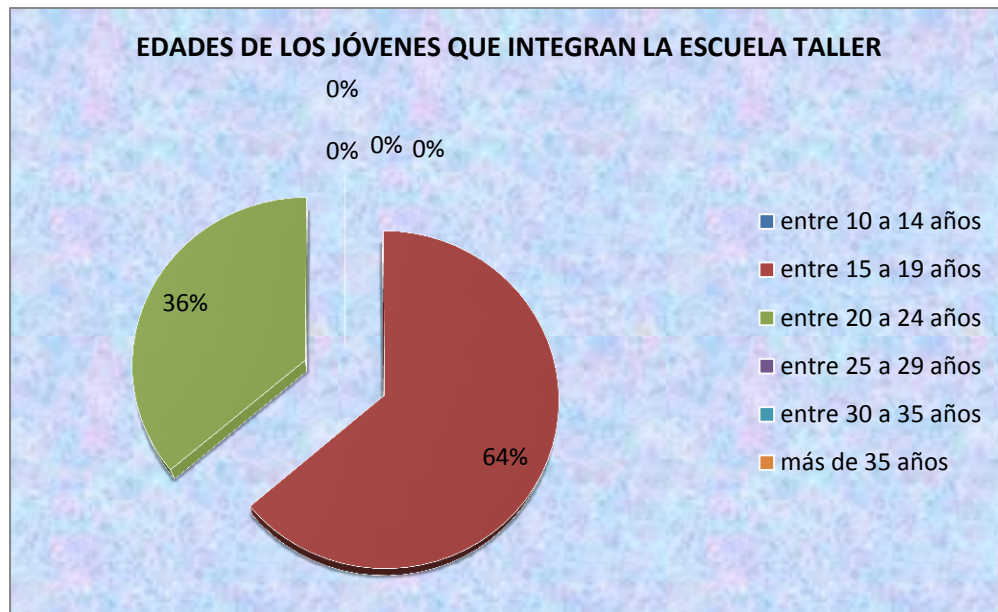
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Femenino | 12 | 21% |
| Masculino | 46 | 79% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Los resultados observados en la gráfica, nos demuestran que de los jóvenes que integran la Escuela Taller en su mayoría está conformado por el género Masculino con un 79% seguido con un 21% conformado por el género Femenino respectivamente.

Edad

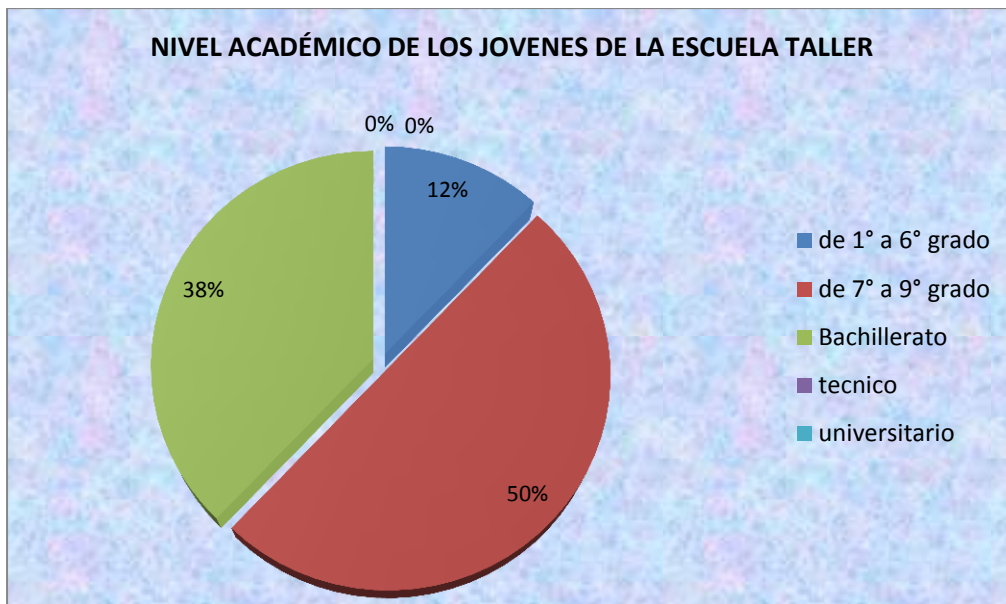
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------------|-----------|-------------|
| Entre 10 a 14 años | 0 | 0% |
| Entre 15 a 19 años | 37 | 64% |
| Entre 20 a 24 años | 21 | 36% |
| Entre 25 a 29 años | 0 | 0% |
| Entre 30 a 35 años | 0 | 0% |
| Más de 35 años | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: La gráfica nos muestra que de los jóvenes que integran la Escuela Taller el 64% está entre las edades de 15 a 19 años, lo cual puede ser porque está dirigido a jóvenes con deseos de aprender un oficio y el 36% restante está conformado por jóvenes entre las edades de 20 a 24 años. Que de igual forma son jóvenes con deseos de aprender, pero que a pesar de su edad no han podido obtener un empleo formal, pero a pesar de ello están aprendiendo un oficio, que les servirá a futuro.

Nivel académico

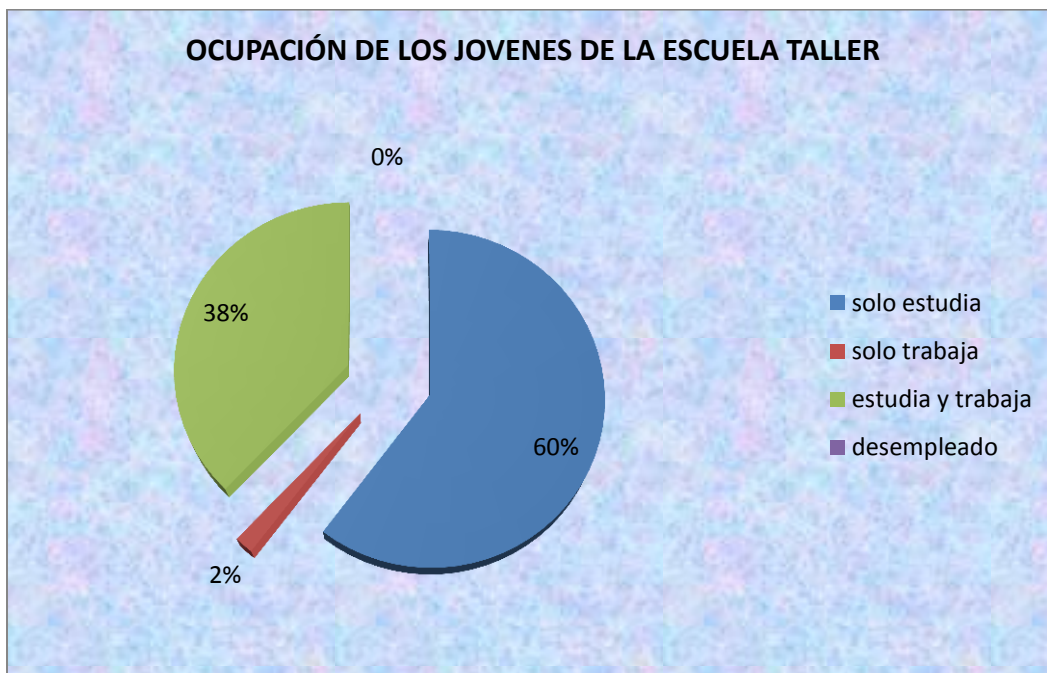
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|------------------|-----------|-------------|
| De 1° a 6° grado | 7 | 12% |
| De 7° a 9° grado | 29 | 50% |
| Bachillerato | 22 | 38% |
| Tecnico | 0 | 0% |
| Universitario | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Se puede observar el 50% de los jóvenes que integran la Escuela Taller tiene un nivel académico de 7 a 9 grado, así como un 38% está conformado por jóvenes de bachillerato y un 12% de ellos son jóvenes con un nivel académico de 1 a 6 grado, lo cual es desventaja para poder usar un lenguaje técnico para la fácil comprensión de lo que se pretende alcanzar.

Ocupación actual

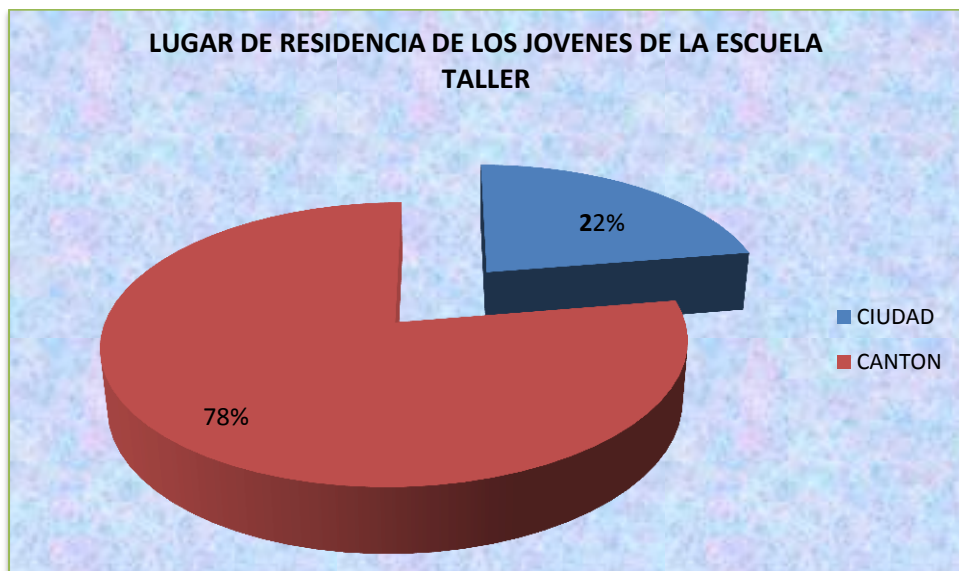
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|-------------------|-----------|-------------|
| Solo estudia | 35 | 60% |
| Solo trabaja | 1 | 2% |
| Estudia y trabaja | 22 | 38% |
| Desempleado | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Se observa que el 60% de los jóvenes solamente estudian, el 38% tratan de realizar dos actividades que les permitan desarrollarse académicamente y laboralmente, lo cual se podrá aprovechar para utilizar el conocimiento adquirido en ambas áreas, y existe un porcentaje menor del 2% que solamente trabaja, por lo que se deduce que a los jóvenes les es factible participar en el proyecto ya que en su mayoría solo estudia, o si bien trabajan, poseen la experiencia necesaria y compromiso.

Lugar de residencia

| RESPUESTA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| CIUDAD | 13 | 22% |
| CANTON | 45 | 78% |
| TOTAL | 58 | 100% |



Análisis: como se puede observar en la gráfica los jóvenes que integran los Talleres de la Escuela Taller, el 78% vive o reside en la zona rural del Municipio, en cuanto un 22% de los jóvenes residen en la ciudad; Por lo que se puede decir que los jóvenes de las zonas rurales son los más interesados en conocer o aprender los talleres, ya sea por las condiciones económicas que ellos viven, es por lo que son impulsados a participar en programas como este para poder superarse.

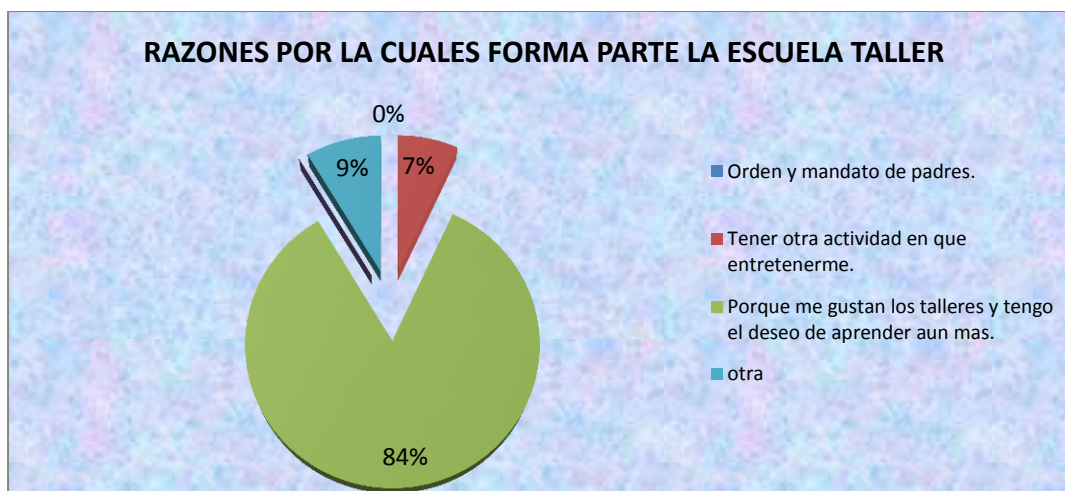
PREGUNTAS ESPECÍFICAS.

1. ¿Qué opinión tiene del trabajo que ha desarrollado con usted la Escuela Taller?

Las opiniones más importantes y que coincidían en la forma de pensar de los jóvenes de la escuela taller están: 1) Es muy importante para las personas de las zonas rurales donde pueden aprender un oficio y de esa manera sacar adelante a sus familias, 2) Es muy excelente para que los jóvenes aprendan un oficio y no anden en malos pasos. Y ayuda a los jóvenes a salir adelante, 3) Es muy interesante porque enseña a desarrollar habilidades que les servirán para poder obtener un trabajo en el futuro, 4) Es muy importante porque les enseñan un oficio para ponerlo en práctica.

2. ¿Cuáles son las razones por las que usted ha formado parte de la Escuela Taller?

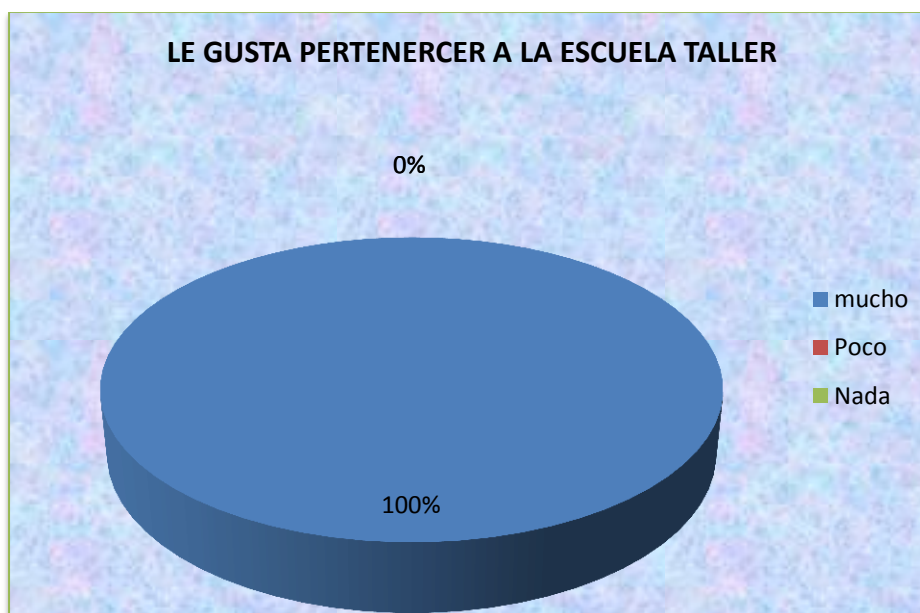
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Orden y mandato de padres. | 0 | 9% |
| Tener otra actividad en que entretenerme. | 4 | 7% |
| Porque me gustan los talleres y tengo el deseo de aprender aun más. | 49 | 84% |
| Otra | 5 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: El 84% de los jóvenes que conforman la Escuela Taller de Suchitoto consideran importante el asistir y formar parte de los programas, porque les gustan los talleres y tienen el deseo de aprender aun más, notándose el deseo de superación en los jóvenes y deseo de cambiar las situaciones en las que viven. Así como un 9% considera que forma parte por orden y mandato de los padres, y el 7% de los jóvenes están en la Escuela Taller por tener otra actividad en que poderse entretener.

3. ¿Le gusta ser parte de los Talleres de enseñanza de la Escuela Taller?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| mucho | 58 | 100% |
| Poco | 0 | 0% |
| Nada | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Se demuestra que de los 58 jóvenes encuestados de La Escuela Taller a todos les gusta mucho ser parte de los Talleres permitiendo desarrollar nuevas habilidades en oficios.

4. ¿Qué actividad desarrolla actualmente en la Escuela Taller?

Todos los jóvenes opinaron que la actividad que realizan son los talleres en los que están inscritos y que imparten en la Escuela Taller, los cuales fueron: Herrería y forja, Corte y confección, Carpintería, Albañilería, son las actividades que los jóvenes realizan.

5. ¿Qué actividad es la que más le gusta realizar en la Escuela Taller?

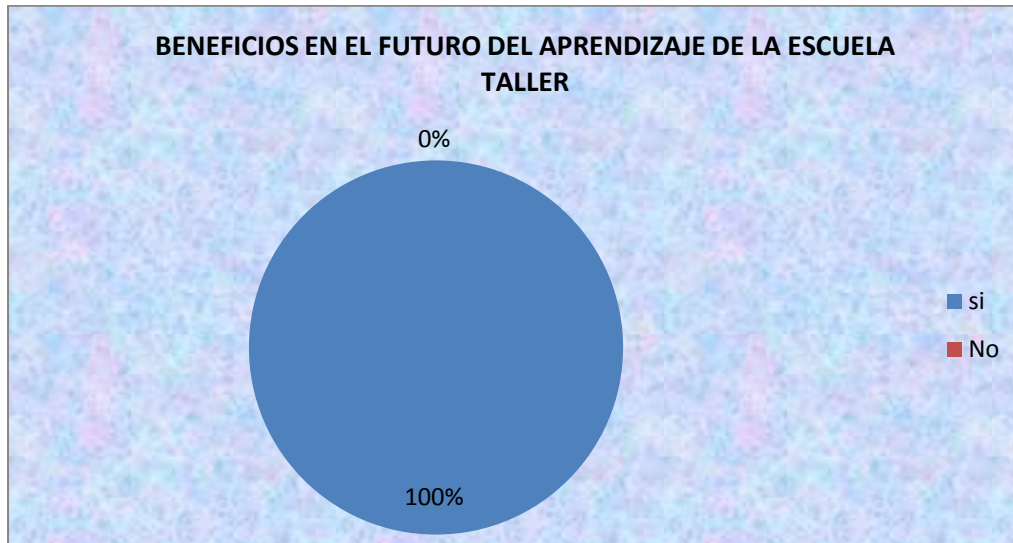
Las respuestas que los jóvenes dieron estaban en relación a las actividades que en los talleres le impartan a cada uno de ellos, entre las cuales estuvieron:

Estructuras metálicas, soldaduras, albañilería, elaborar muebles, pegar ladrillos y armar hierro, hacer puertas y balcones, cortar y pegar madera, acabado de muebles, instalaciones eléctricas, colocar cajas térmicas, conexiones de circuitos, hacer trajes, hacer faldas, coser en maquina.

Los jóvenes están bien conscientes de la actividad que desarrollan y se caracterizan con ellas, por lo que mencionaron las actividades que desarrollan de los talleres a que ellos forman parte.

6. De la actividad que le gusta realizar más ¿Considera que podría obtener beneficios a futuro?

| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 58 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Todos los jóvenes coinciden que de las actividades que realizan, aprender oficios en la Escuela Taller, ellos podrían recibir beneficios a futuro que les ayuden a cambiar las condiciones en las que viven con sus familia.

7. ¿Actualmente qué beneficios ha obtenido con la Enseñanza de Escuela Taller?

Los jóvenes de la Escuela taller están motivados en lo que están aprendiendo ya que todos las opiniones van enmarcada al conocimiento adquirido porque anteriormente algunos no sabían ningún oficio que en la escuela taller han aprendido, a poder trabajar en equipo, a administrar el tiempo y a ser responsables, a la forma en que han desarrollado su habilidades y lo más importante, que la enseñanza les será de mucha ayuda para el futuro, ya que de una forma o de otra aplicaran los conocimientos que están adquiriendo en la Escuela Taller.

8. ¿Aplica en su vida diaria lo Aprendido en la Escuela Taller?

| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 58 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



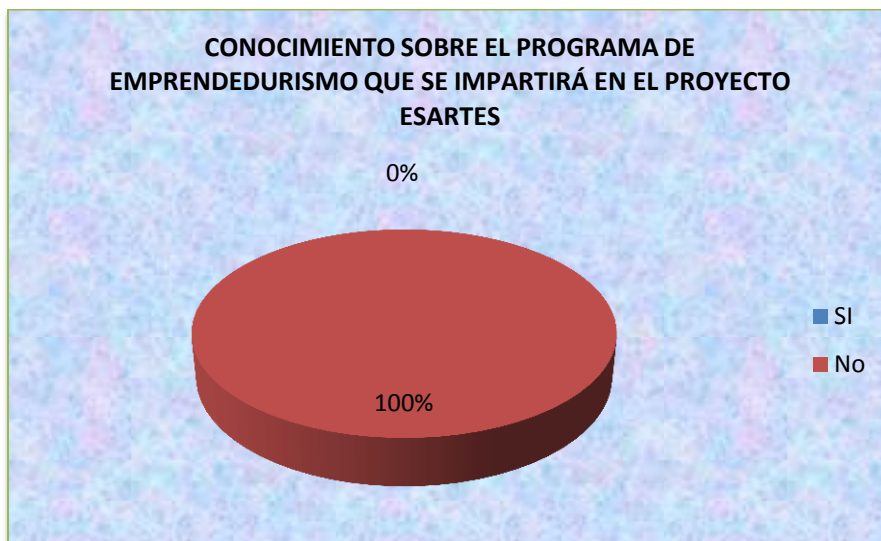
Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados, todos dicen que lo aprendido en la Escuela Taller lo aplican a su vida diaria. Y algunos jóvenes mencionaban que realizan, revisiones eléctricas en sus casas y las de los vecinos, hacen costuras o remiendos en la ropa de los vecinos, hacen algún mueble con madera, ayudan en las construcciones de sus vecinos, entre otras.

9. Con respecto a lo aprendido en la Escuela Taller ¿En qué le gustaría especializarse?

Los jóvenes expresaron su opiniones en torno a los talleres que actualmente están aprendiendo lo que se puede decir que ellos quieren especializarse en instalaciones eléctricas, a realizar soldaduras, a realizar estructuras metálicas, a poder realizar muebles, a cortar y pintar madera, a realizar construcciones, a ser un arquitecto, a poder coser en máquina, a realizar trajes y vestidos, y apoyar al Proyecto EsArtes entre otros que los jóvenes mencionaron.

10. ¿Ha escuchado sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural que se impartirá en el Proyecto EsArtes?.

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 0 | 0% |
| No | 58 | 100% |
| Total | 58 | 100% |



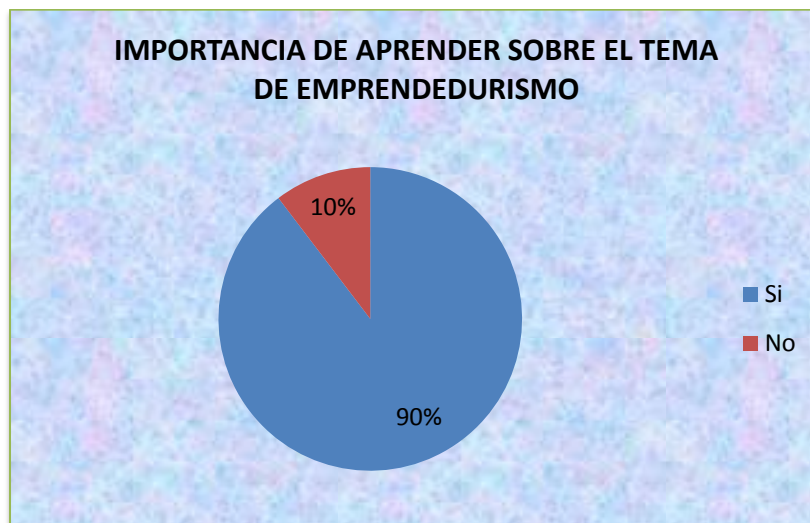
Análisis: Según los resultados obtenidos un 100% de los jóvenes encuestados no han escuchado sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil con Perfil Cultural que se impartirá en el Proyecto EsArtes, ellos comentan que solo han escuchado del Proyecto, y lo que hace; porque trabajan de la mano con el Proyecto EsArtes apoyando en hacer la escenografía a utilizar en la obras de teatro.

11. ¿Qué opinión tiene sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural que impartirá el Proyecto EsArtes?

Las opiniones que tienen los jóvenes con respecto al programa de Emprendedurismo es muy variada desde el punto de vista individual, ya que en su mayoría no habían escuchado del mismo, pero al hablárseles de él, lo consideran interesante; es bueno que tengan una percepción positiva sobre el programa, algunos consideraron que el programa, ayudaría a mejorar su futuro en todos los ámbitos, otros piensan que lograrían desarrollo personal y por ultimo creen que se puede disminuir el desempleo, pueden haber muchas más áreas en la que puedan mejorar a través de un programa.

12. El tema del Emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas, ¿Considera necesario aprender sobre dicho tema con el Programa de Emprendedurismo que impartirá el Proyecto EsArtes?

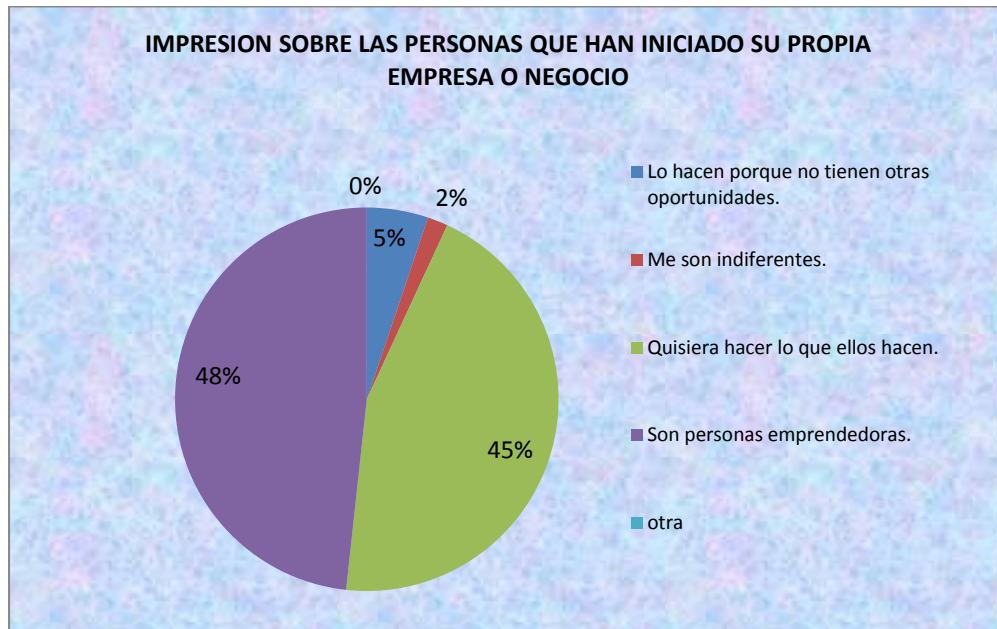
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 52 | 90% |
| No | 6 | 10% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados el 90% consideran que si es necesario aprender sobre el tema de Emprendedurismo para poder crear su proyecto o idea de negocio, no así un 10% que considera que no es necesario, lo que deja entrever que si hay un alto porcentaje de jóvenes con la disponibilidad de aprender sobre dicho tema, y con ello necesario un Programa.

13. En general, ¿Qué Impresión tiene de las personas que han iniciado su propia empresa o negocio?

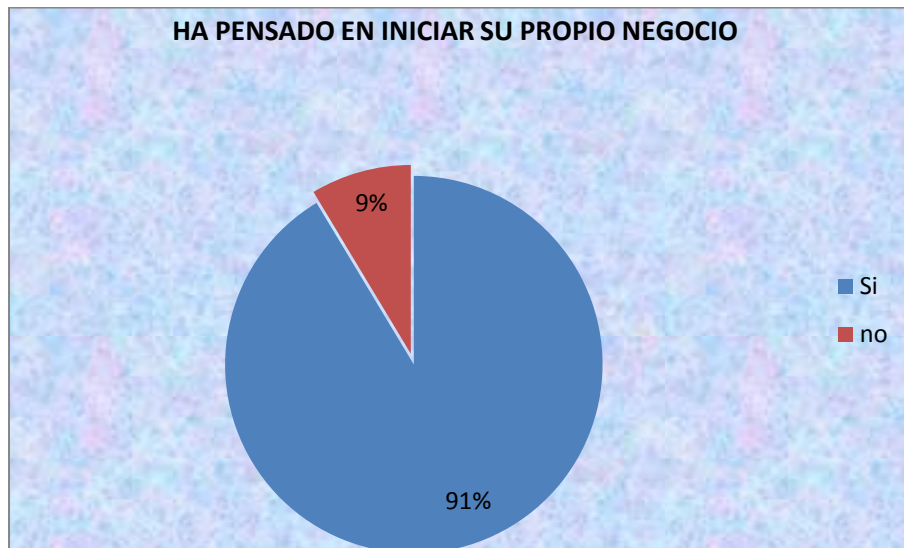
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-----------|-------------|
| Lo hacen porque no tienen otras oportunidades. | 3 | 5% |
| Me son indiferentes. | 1 | 2% |
| Quisiera hacer lo que ellos hacen. | 26 | 45% |
| Son personas emprendedoras. | 28 | 48% |
| otra | 0 | 0% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: El 48% de los jóvenes encuestados tiene la impresión de que las personas que han iniciado su propia empresa es porque son emprendedoras, así como un 45% considera que quisieran hacer lo que ellos hacen, no así un 5% considera que son personas que no tienen otras oportunidades y por ello han iniciado una empresa o negocio, a un 2% le son indiferentes, este tipo de personas.

14. ¿Ha pensado en iniciar su propio Proyecto o idea de negocio?

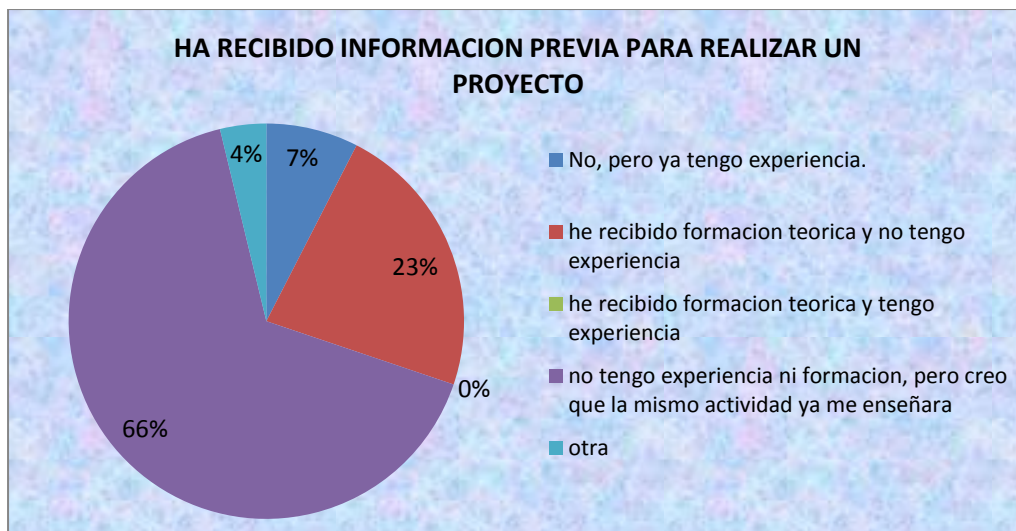
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Sí | 53 | 91% |
| No | 5 | 9% |
| Total | 58 | 100% |



Análisis: Del total de los jóvenes encuestados, el 91% ha pensado en iniciar su propio negocio, lo cual muestra una actitud positiva y disponibilidad para incorporarse y aprender si se diera la oportunidad del Programa de Emprendedurismo, y de dicha forma emprender, solamente el 9% no desea emprender. La probabilidad de aceptación que podría tener el Programa de Emprendedurismo es muy buena, ya que la mayoría de los jóvenes han pensado o tienen la motivación de poder crear su propia empresa.

15. ¿Ha recibido formación previa sobre cómo gestionar un Proyecto o idea de negocio?

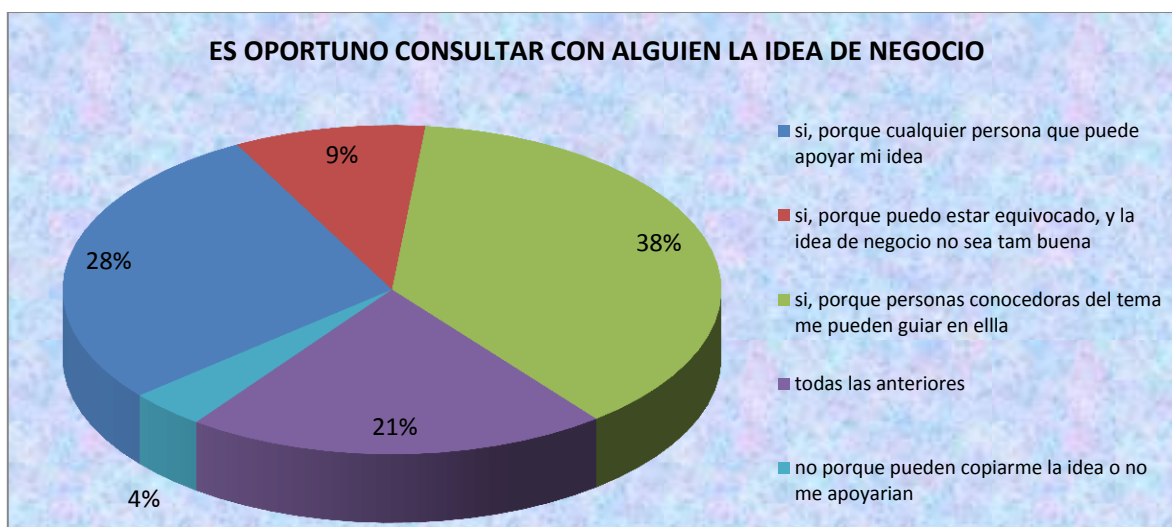
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-----------|------------|
| No, pero ya tengo experiencia. | 4 | 7% |
| He recibido formación teórica y no tengo experiencia | 12 | 23% |
| He recibido formación teórica y tengo experiencia | 0 | 0% |
| No tengo experiencia ni formación, pero creo que la misma actividad ya me enseñara | 35 | 66% |
| Otra | 2 | 4% |
| Total | 53 | 30% |



Análisis: Se observa que del 100% de los jóvenes encuestados sobre si ha recibido información previa para realizar un proyecto el 66% manifiestan no tener experiencia ni formación, pero considera que la misma actividad les enseñara, así como un 23% si ha recibido formación teórica pero no tienen la experiencia necesaria, un 7% no ha recibido orientación aunque si posee la experiencia necesaria, y un 4% considero otra alternativa. Lo que se demuestra la actitud positiva en la mayoría de los jóvenes.

16. ¿Considera oportuno consultar con alguien para que le ayude en su idea de negocio por las razones siguientes?

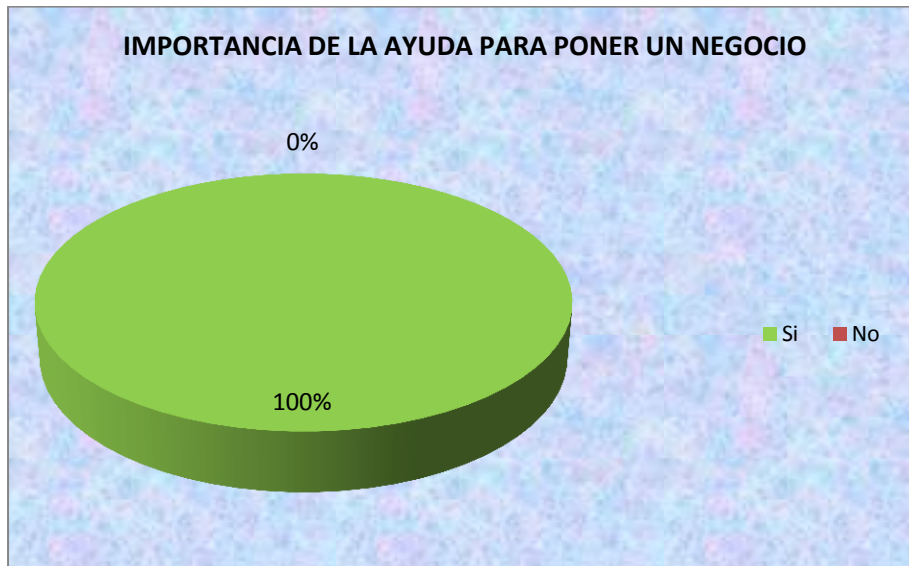
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|-----------|-------------|
| Sí, porque cualquier persona puede apoyar mi idea | 15 | 28% |
| Sí, porque puedo estar equivocado, y la idea de negocio no sea tan buena | 5 | 9% |
| Sí, porque personas conocedoras del tema me pueden guiar en ello | 20 | 38% |
| Todas las anteriores | 11 | 21% |
| No, porque pueden copiarme la idea o no me apoyarían | 2 | 4% |
| Total | 53 | 100% |



Análisis: El 38% de los jóvenes considera que es oportuno consultar a personas conocedoras del área que desean emprender y que pueden ser guiados por ellos; el 28% consideran que sí porque cualquier persona puede apoyar sus ideas, así como el 21% cree oportuno tomar en cuenta tanto a cualquiera como a personas conocedoras consultar su idea, un 9% considera necesaria la ayuda por el hecho de estar equivocados, no así un bajo porcentaje del 4% no consideraría la ayuda por el hecho de que se le copie la idea.

17. ¿Considera indispensable la ayuda para poner en marcha su Proyecto o negocio?

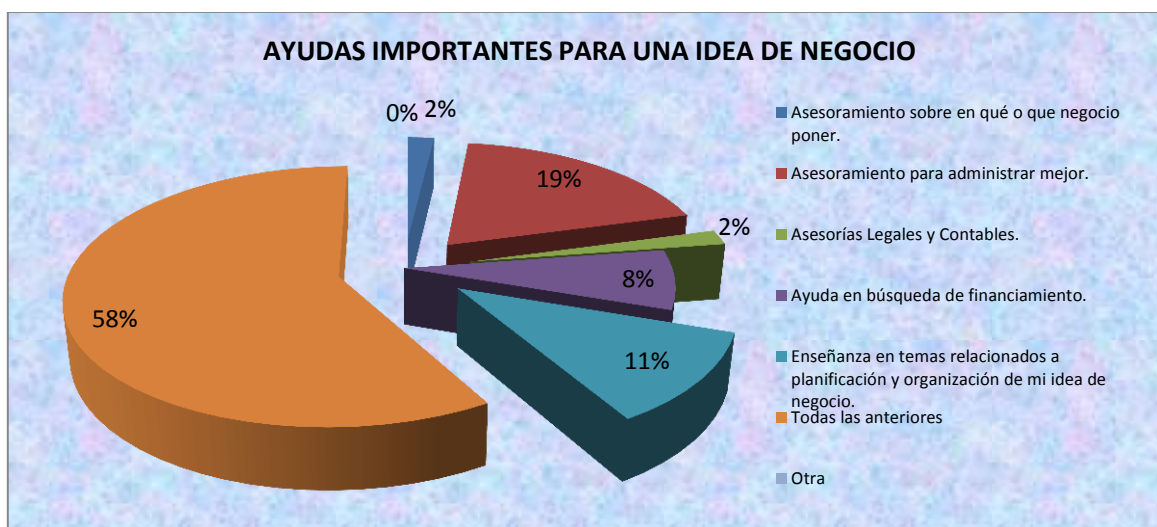
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 53 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| Total | 53 | 100% |



Análisis: La mayoría de jóvenes que equivalen al 100% opinan que es totalmente necesario recibir ayuda para echar a andar su proyecto, es de analizar que con un programa Emprendedor, estos jóvenes se verían beneficiados en su mayoría.

18. De las siguientes ayudas para crear e iniciar un proyecto o negocio, ¿Cuáles considera como las más importantes?

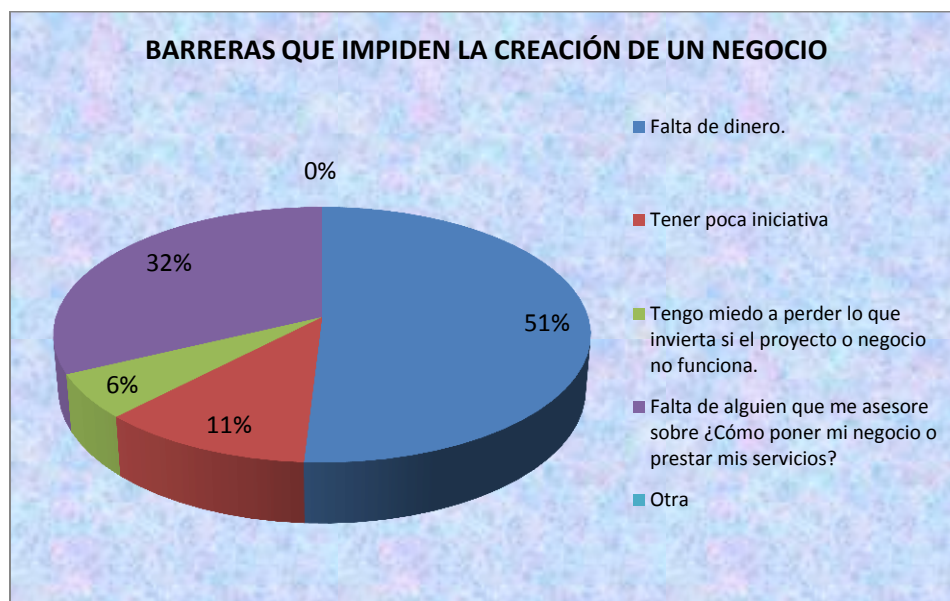
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Asesoramiento sobre en qué o que negocio poner. | 1 | 2% |
| Asesoramiento para administrar mejor. | 10 | 19% |
| Asesorías Legales y Contables. | 1 | 2% |
| Ayuda en búsqueda de financiamiento. | 4 | 8% |
| Enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de mi idea de negocio. | 6 | 11% |
| Todas las anteriores | 31 | 58% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 53 | 100% |



Análisis: El 58% considera necesario como ayuda para iniciar un negocio todos los aspectos como Asesoramiento sobre en qué o que negocio poner, Asesoramiento para administrar mejor, Asesorías Legales, Contables, Ayuda en búsqueda de financiamiento y Enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de idea de negocio. Otros consideran un solo aspecto como el mas importantes como el 19% que solo es necesario el Asesoramiento para administrar mejor y un 11% considera solo la enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de idea de negocio.

19. ¿Cuáles son las principales barreras que le impiden crear un negocio propio o prestar servicios?

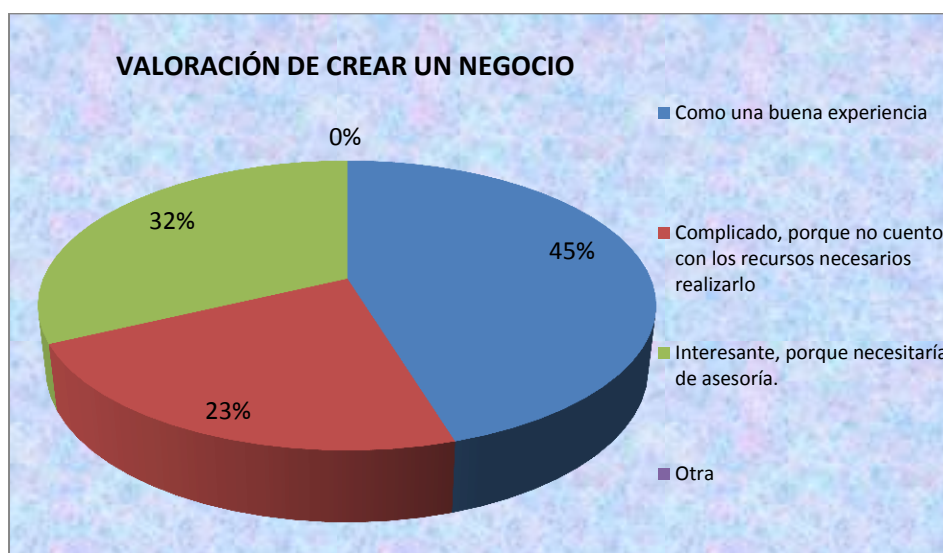
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Falta de dinero. | 27 | 51% |
| Tener poca iniciativa | 6 | 11% |
| Tengo miedo a perder lo que invierta si el proyecto o negocio no funciona. | 3 | 6% |
| Falta de alguien que me asesore sobre ¿Cómo poner mi negocio o prestar mis servicios? | 17 | 32% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 53 | 100% |



Análisis: El 51% de los jóvenes considera la falta de dinero es la barrera que obstaculiza emprender una idea de negocio, sin embargo el 32% de los jóvenes que consideran la falta de alguien que les asesore sobre cómo poner su negocio o prestar sus servicios, no así el 11% que considera tener poca iniciativa, y un 6% manifiestan tener miedo a perder lo que inviertan.

20. ¿Cómo valora el proceso de crear su Proyecto o negocio?

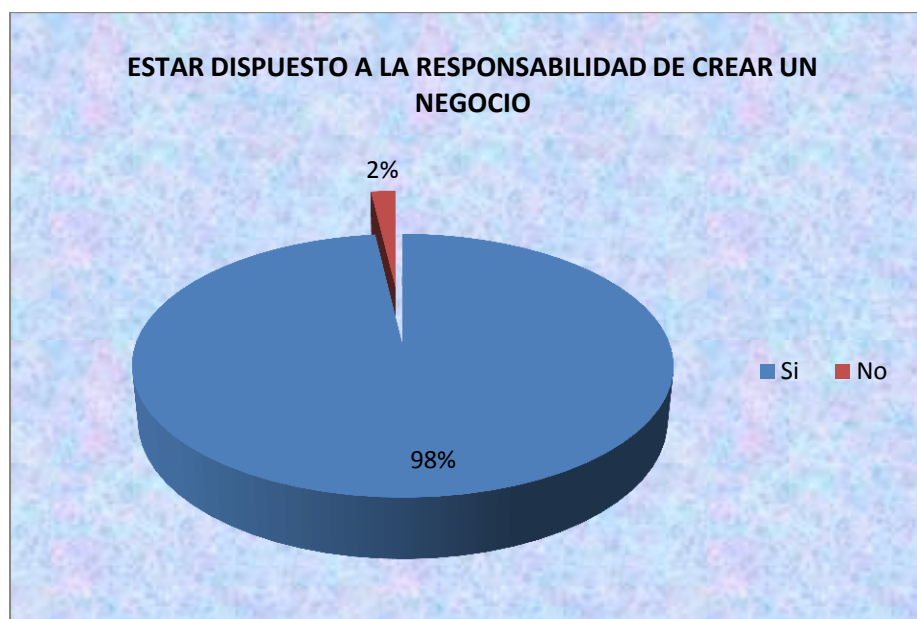
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Como una buena experiencia | 24 | 45% |
| Complicado, porque no cuento con los recursos necesarios realizarlo | 12 | 23% |
| Interesante, porque necesitaría de asesoría. | 17 | 32% |
| Otra | 0 | 0% |
| Total | 53 | 100% |



Análisis: De las encuestas realizadas el 45% de los jóvenes considera que es una buena experiencia crear un negocio, el 23% considera que es complicado porque no cuentan con los recursos necesarios y el 32% lo valora como interesante porque necesitara ayuda para poner en marcha un negocio. Todas estas valoraciones se tomaran en cuenta para la realización de un programa de Emprendedurismo para que los jóvenes vean de diferente manera la creación de un negocio.

21. ¿Estaría dispuesto a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica la creación de un Proyecto o negocio?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 52 | 98% |
| No | 1 | 2% |
| Total | 53 | 100% |



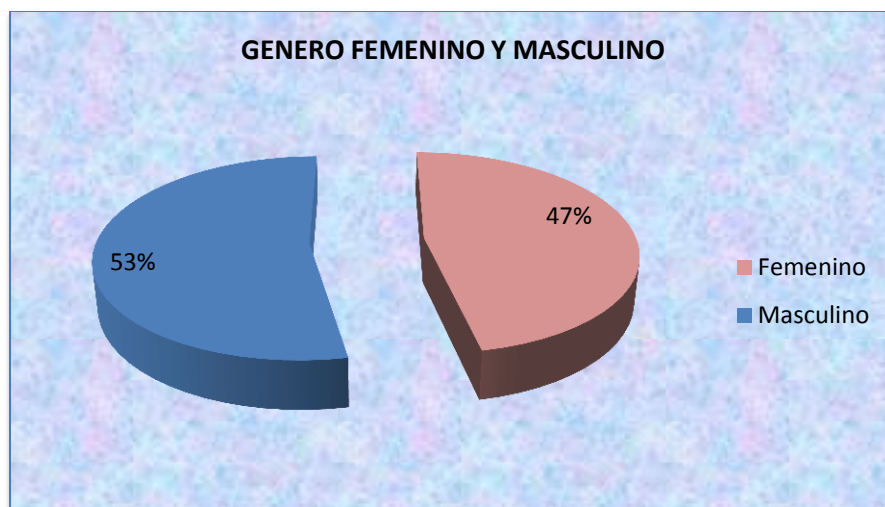
Análisis: El 98% de los jóvenes encuestados están dispuestos a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica crear un negocio propio, solamente el 2% no considera estar dispuesto a las responsabilidades que conlleva la creación de un negocio. Esto es muy importante porque los jóvenes se comprometerían a ser responsables con la creación de un negocio, y de esta manera esta oportunidad no tenga fracasos.

ANEXO 3: TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA CON LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO.

DATOS GENERALES.

Género

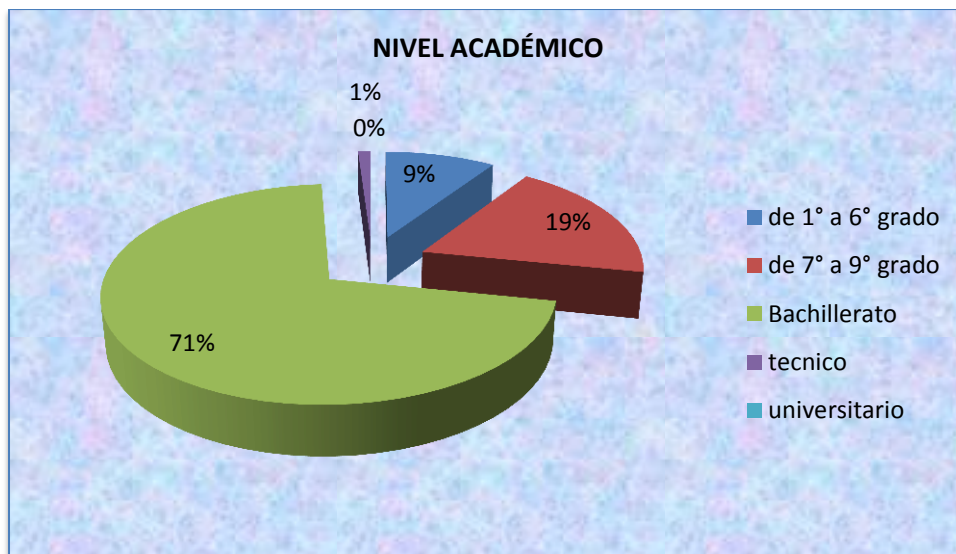
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|-----------|-------|------|
| Femenino | 45 | 47% |
| Masculino | 51 | 53% |
| Total | 96 | 100% |



Análisis: La investigación se aplicó tanto al género Femenino y Masculino dentro del Municipio de Suchitoto, de estos un 47% corresponde al género femenino, y mientras que el resto 53% al masculino, notando que la distribución de género se encuentra equitativa.

Nivel académico

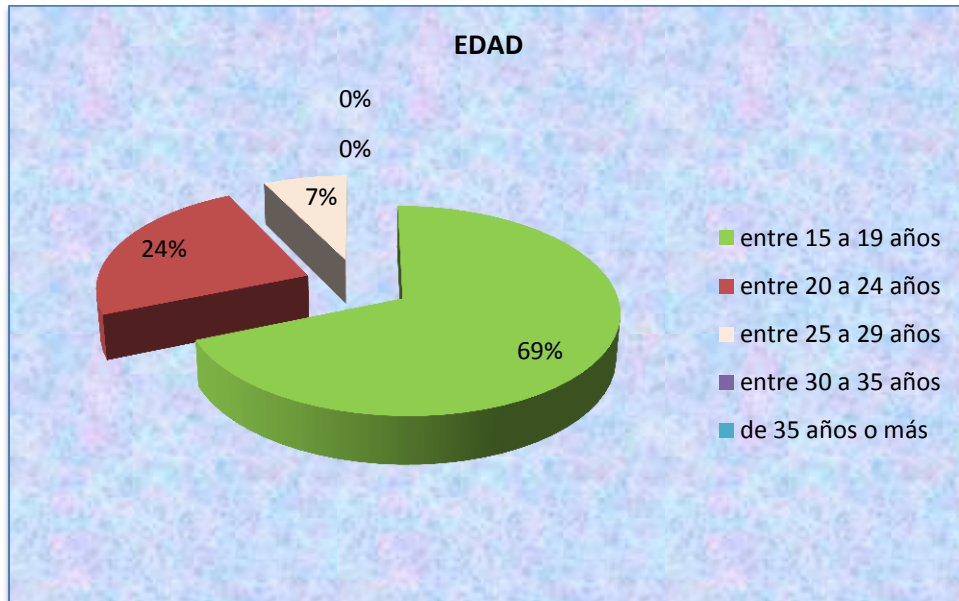
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|------------------|-----------|-------------|
| De 1° a 6° grado | 9 | 9% |
| De 7° a 9° grado | 18 | 19% |
| Bachillerato | 68 | 71% |
| Técnico | 1 | 1% |
| Universitario | 0 | 0% |
| Total | 96 | 100% |



Análisis: lo anterior refleja que la mayor parte de la población encuestada tiene estudios de Bachillerato con un 71%, y un 19% corresponde a jóvenes entre 7 y 9 grado, un 9% de los jóvenes tiene un nivel de educación de 1° a 6° grado, en un porcentaje menor están los jóvenes que sí tienen un nivel superior de educación, técnico y universitario, lo que manifiesta que en su mayoría los jóvenes tienen un nivel medio de educación.

Edad

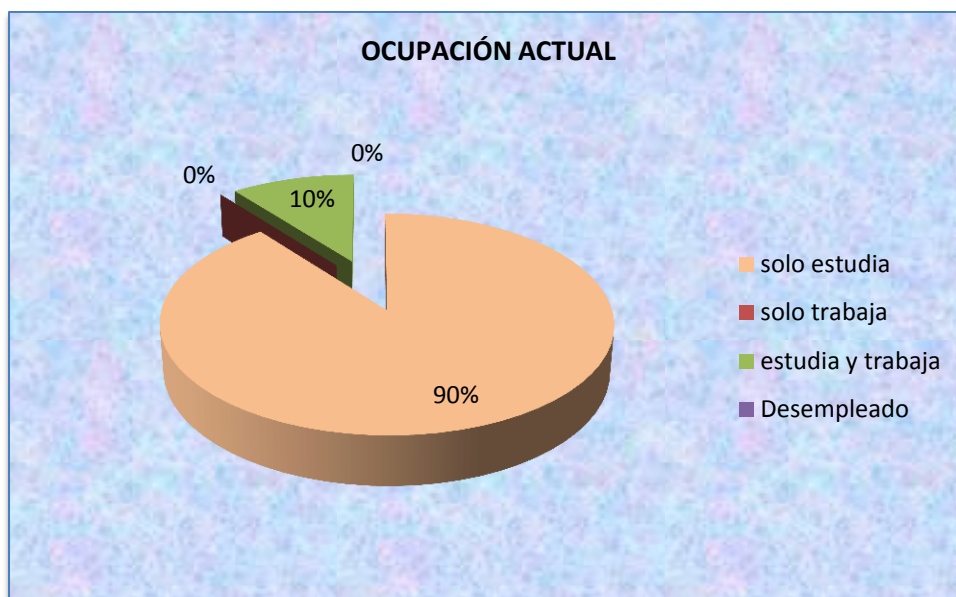
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------------|-----------|-------------|
| Entre 15 a 19 años | 66 | 69% |
| Entre 20 a 24 años | 23 | 24% |
| Entre 25 a 29 años | 7 | 7% |
| Entre 30 a 35 años | 0 | 0% |
| De 35 años o más | 0 | 0% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Las edades abarcadas dentro de la investigación, incluyen de 15 hasta 35 años; de ellas un 69% de la población oscilan entre los 15 a 19 años. Mientras un segundo grupo con edades de 20 a 24 años ocupa un 24%, y un tercer grupo con edades de 25 a 29 años corresponde al 7% restante. Lo que refleja que la mayoría de la población encuestada es en especial joven.

Ocupación actual

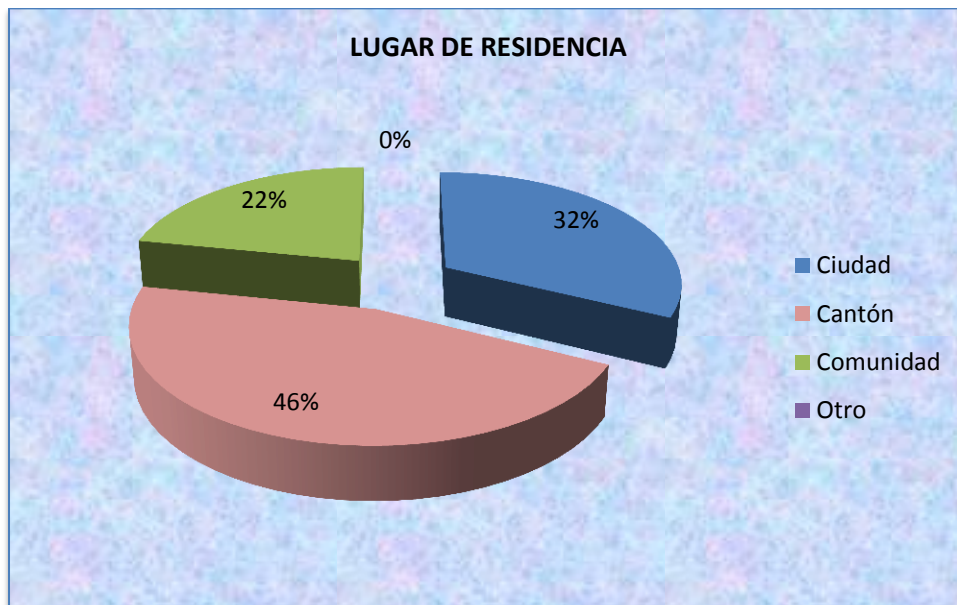
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|-------------------|-----------|-------------|
| Solo estudia | 86 | 90% |
| Solo trabaja | 0 | 0% |
| Estudia y trabaja | 10 | 10% |
| Desempleado | 0 | 0% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: La gráfica anterior nos muestra que existe un porcentaje mayor de jóvenes que sólo estudian con un 90% de la población, con porcentaje de 10% hay un grupo que estudia y trabaja. Lo que refleja que su mayoría hay jóvenes que no tienen mayor ocupación que la del estudio.

Lugar de residencia.

| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Ciudad | 31 | 32% |
| Cantón | 44 | 46% |
| Comunidad | 21 | 22% |
| Otro | 0 | 0% |
| TOTAL | 96 | 100% |

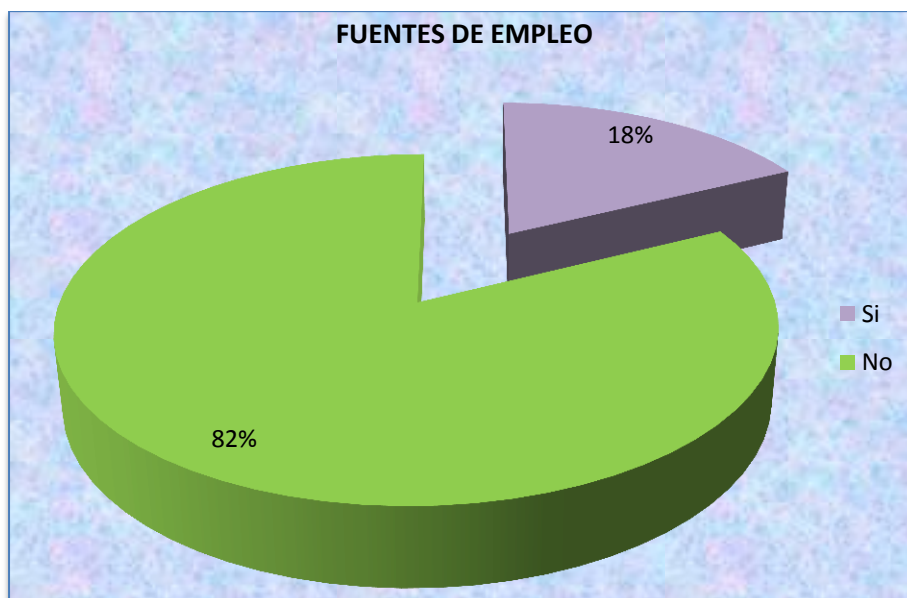


Análisis: Del total de la población encuestada el 32% residen en la Ciudad, el 46% en Cantón y un 22% en la Comunidad. Se puede observar que la mayor parte de la población vive en las zonas rurales que comprenden los cantones y comunidades.

PREGUNTAS ESPECÍFICAS

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

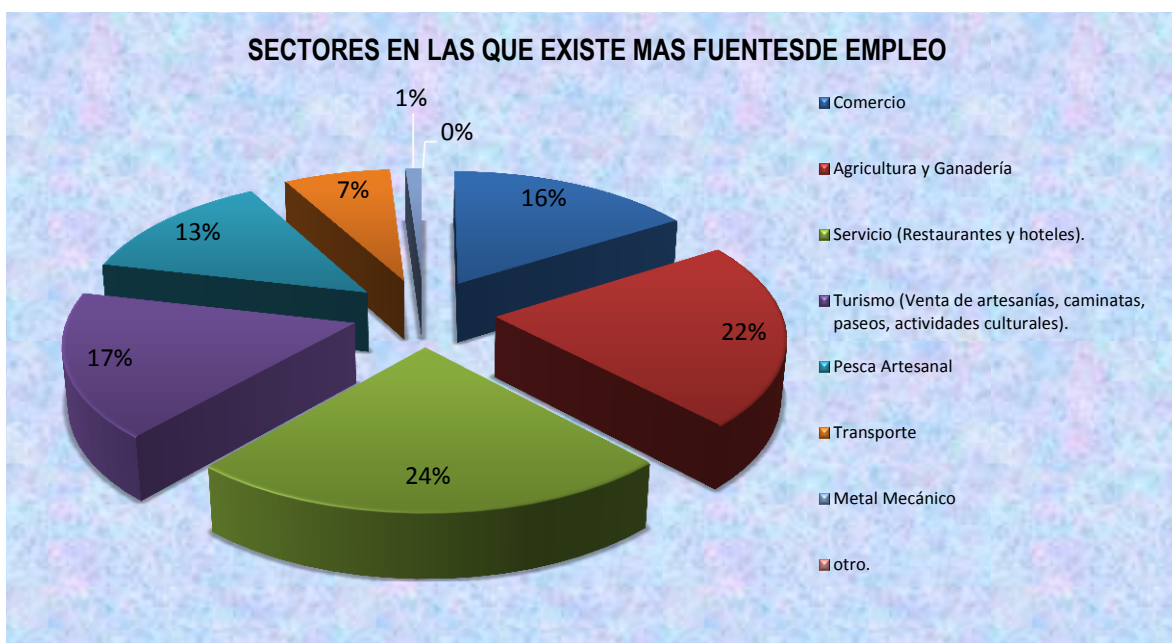
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 17 | 18% |
| No | 79 | 82% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: En la gráfica se muestra la opinión con respecto a empleo, del 100% de los encuestados el 18% opina que si hay suficientes fuentes de empleo, mientras el 82% consideran que no las hay, lo que significa que en Suchitoto las fuentes de empleo son escasas o no satisfacen las exigencias de los jóvenes.

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

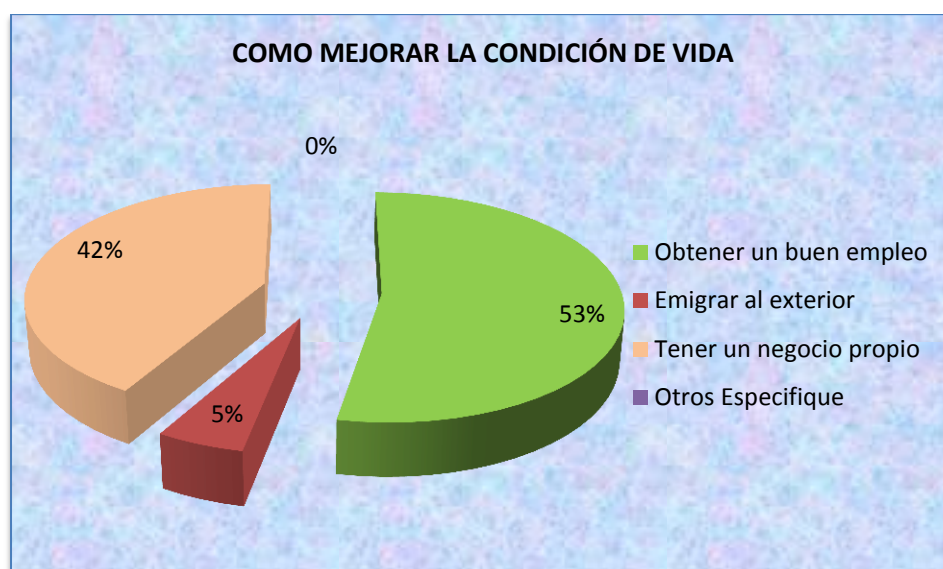
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|------------|-------------|
| Comercio | 30 | 16% |
| Agricultura y Ganadería | 41 | 22% |
| Servicio (Restaurantes y hoteles). | 44 | 24% |
| Turismo (Venta de artesanías, caminatas, paseos, actividades culturales). | 32 | 17% |
| Pesca Artesanal | 25 | 13% |
| Transporte | 13 | 7% |
| Metal Mecánico | 2 | 1% |
| Otro. | 0 | 0% |
| TOTAL | 187 | 100% |



Análisis: De acuerdo a la opinión de los jóvenes, el sector servicios con un 24% es el que brinda más empleos a los jóvenes del municipio; el segundo, sector más significativo es el sector de Agricultura y Ganadería con un 22%; en tercer lugar, con 17% está el sector Turismo; el 16% corresponde al sector Comercio y un 13% corresponde al del sector de Pesca Artesanal; y el sector Transporte con un 7 % se considera como la fuente que menos genera empleos.

3. ¿De qué manera considera usted que podría mejorar su condición de vida?

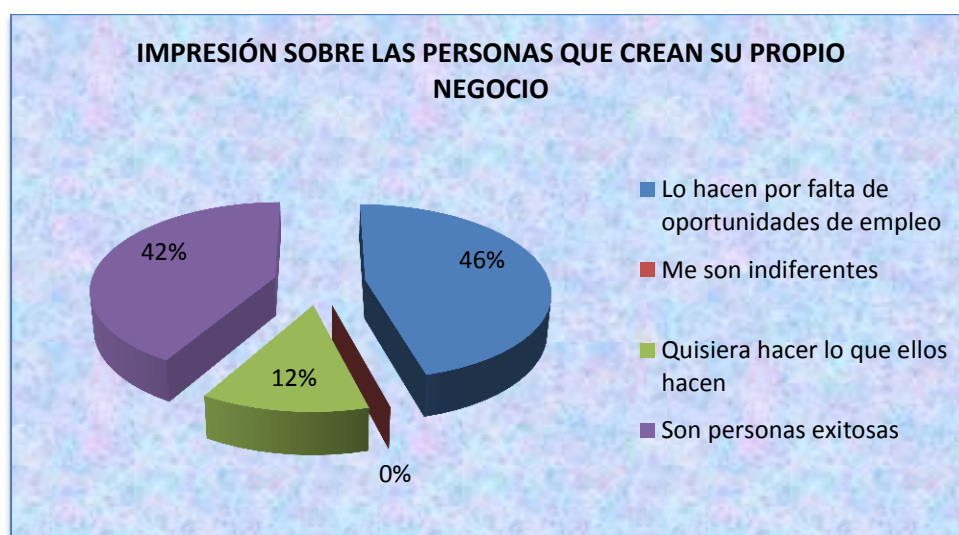
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|-------------------------|-----------|-------------|
| Obtener un buen empleo | 51 | 53% |
| Emigrar al exterior | 5 | 5% |
| Tener un negocio propio | 40 | 42% |
| Otros Especifique | 0 | 0% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados el 53% considera que obtener un buen empleo es la manera en la que podrían mejorar sus condiciones de vida; el 42% indica que tener un negocio propio es la mejor opción y el 5% considera que la mejor forma sería Emigrar al exterior.

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

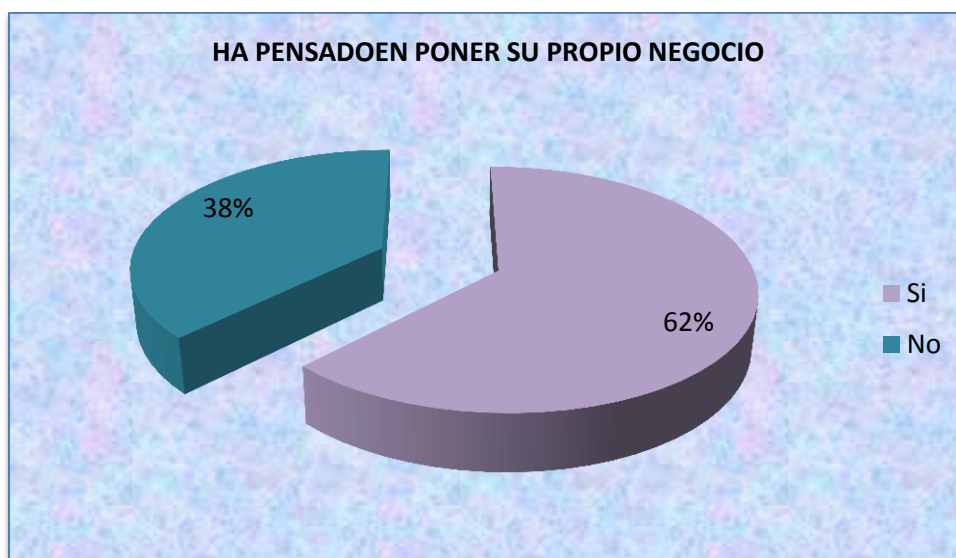
| RESPUESTAS | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Lo hacen por falta de oportunidades de empleo | 44 | 46% |
| Me son indiferentes | 0 | 0% |
| Quisiera hacer lo que ellos hacen | 12 | 13% |
| Son personas exitosas | 40 | 42% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: De acuerdo a las impresiones de los jóvenes encuestados, el 46% opinaron que las personas emprendedoras que crean su propio negocio lo hacen por falta de oportunidades de empleo; el 42% manifiesta que ellas lo hacen porque son personas exitosas y un 12% indica que quisieran hacer lo que ellos hacen. Todos los jóvenes opinan de manera positiva a las personas que crean su propio negocio, lo que se puede ver que los jóvenes poseen buenos valores.

5. ¿Ha pensado en establecer su propio negocio?

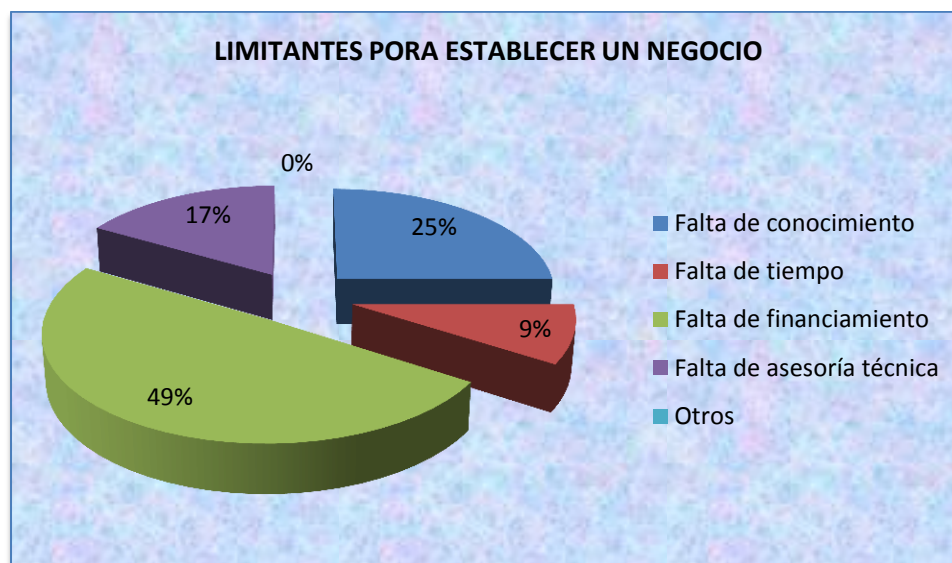
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|-----------|-------|------|
| Si | 60 | 62% |
| No | 36 | 38% |
| Total | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los encuestados un 62% si ha considerado en establecer su propio negocio, mientras que un 38% opinaron que no, lo que se manifiesta que en la mayoría de jóvenes sí existe el deseo por iniciar su propio negocio. La elaboración de una propuesta de un programa emprendedor beneficiaría grandemente a estos jóvenes que en su mayoría tienen el deseo de poder emprender con un negocio, y de esa manera darles oportunidad de desarrollo.

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

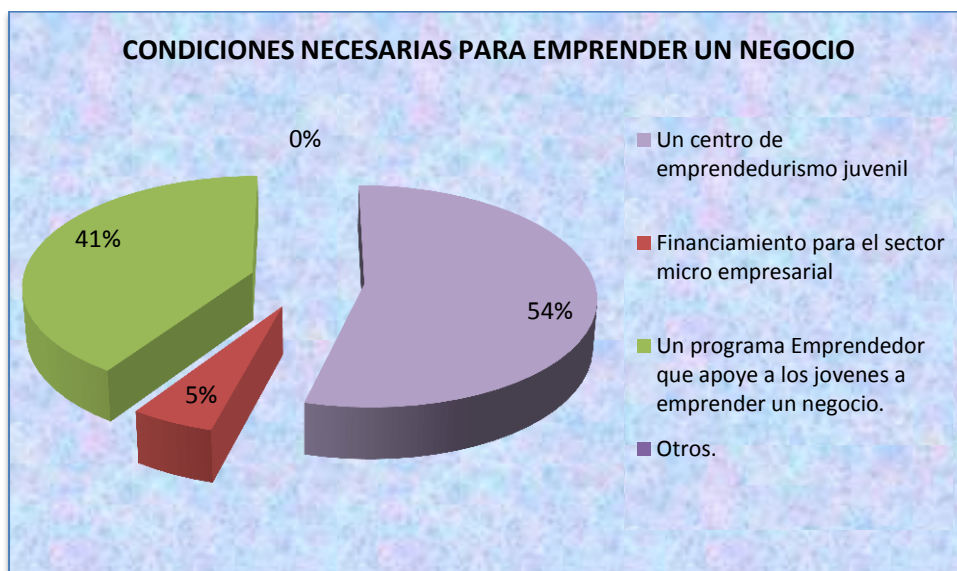
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---------------------------|------------|-------------|
| Falta de conocimiento | 39 | 25% |
| Falta de tiempo | 14 | 9% |
| Falta de financiamiento | 77 | 49% |
| Falta de asesoría técnica | 26 | 17% |
| Otros | 0 | 0% |
| TOTAL | 156 | 100% |



Análisis: Del 100% de los encuestados, en su mayoría con 49% considera que la limitante más significativa para establecer un negocio, es la falta de financiamiento; 25% considera que es por la falta de conocimiento; un 17% opino que es por falta de Asesoría Técnica y un 9% opina que la limitante es por falta de tiempo. El programa de Emprendedurismo daría a los jóvenes herramientas necesarias poder saltar todos los obstáculos que se les pueden presentar en el logro de sus objetivos.

7. ¿Qué condiciones son necesarias en el municipio de Suchitoto para iniciar una microempresa?

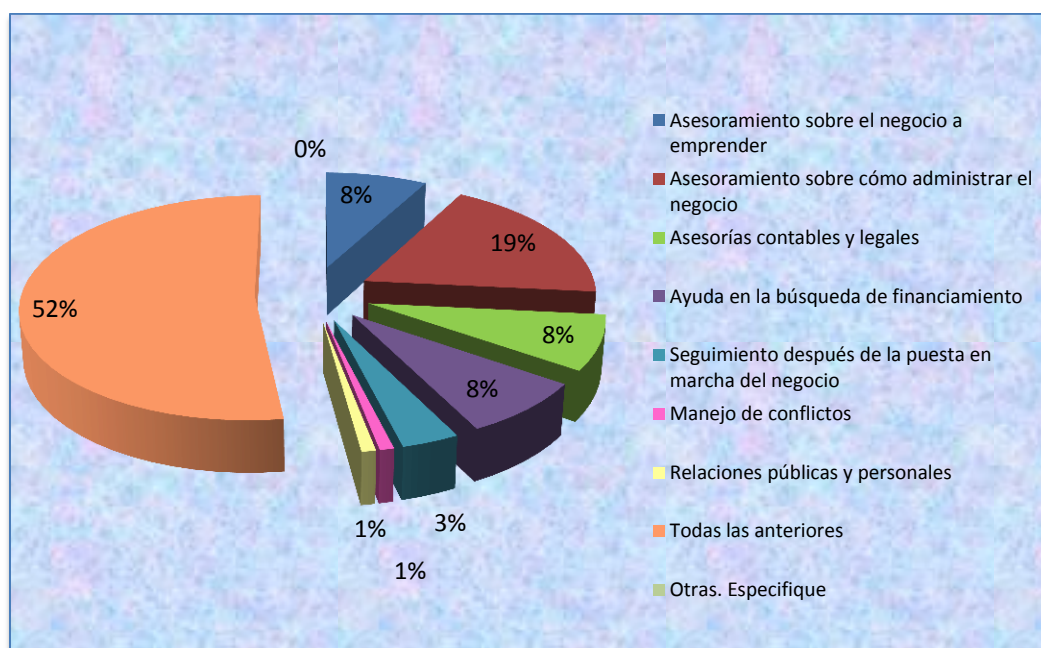
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|-----------|-------------|
| Un centro de emprendedurismo juvenil | 52 | 54% |
| Financiamiento para el sector micro empresarial | 5 | 5% |
| Un programa Emprendedor que apoye a los jóvenes a emprender un negocio. | 39 | 41% |
| Otros. | 0 | 0% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados un 54% considera que la condición necesaria para que los jóvenes emprendan su propio negocio en Suchitoto, es a través del funcionamiento de un Centro de Emprendedurismo Juvenil; en un porcentaje igualmente significativo; un 41% opino que sería necesario para emprender un negocio el contar con un Programa Emprendedor que apoyo en especial a Jóvenes y en menor porcentaje con 5% consideran en dicho caso el financiamiento por parte del sector microempresarial.

8. Si existiera un Programa de apoyo al Emprendedurismo o un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio, ¿Qué servicios le gustaría que ofreciera para ayudar a los jóvenes a emprender y para ayudar a los que tienen microempresas?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--|------------|-------------|
| Asesoramiento sobre como emprender un negocio | 9 | 8% |
| Asesoramiento sobre cómo administrar el negocio | 21 | 19% |
| Asesorías contables y legales | 9 | 8% |
| Ayuda en la búsqueda de financiamiento | 9 | 8% |
| Seguimiento después de la puesta en marcha del negocio | 4 | 3% |
| Manejo de conflictos | 1 | 1% |
| Relaciones públicas y personales | 1 | 1% |
| Todas las anteriores | 59 | 52% |
| Otras. Especifique | 0 | 0% |
| TOTAL | 113 | 100% |

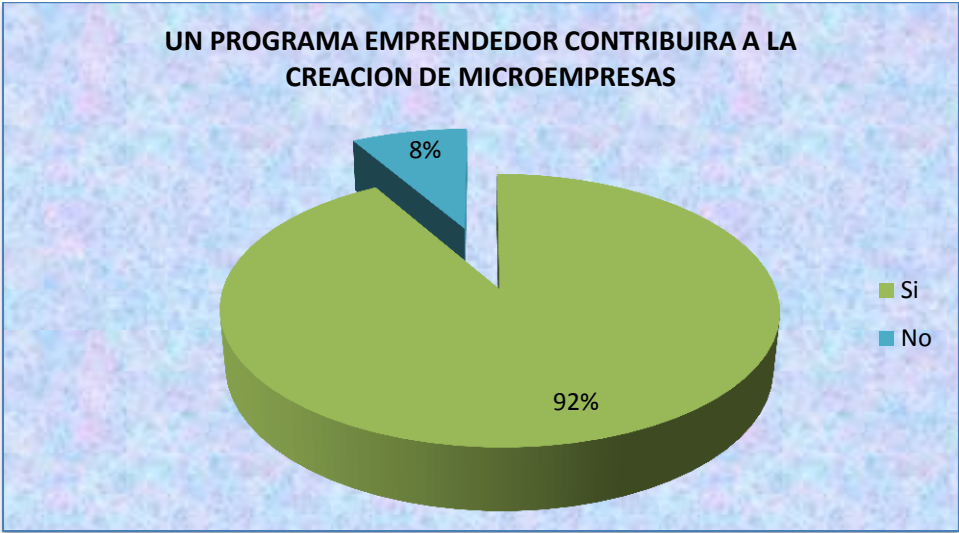


Análisis: De acuerdo a la opinión de los encuestados con relación a los servicios que les gustaría ofrecer un Centro de Emprendedurismo Juvenil; el 52% considera que éstos deben ser Centros de asesoramiento sobre qué negocio emprender, cómo administrar el negocio, asesorías contables y

legales, búsqueda de financiamiento, así como seguimiento después de la puesta en marcha del negocio, manejo de conflictos y relaciones públicas; mientras que un 19% considera que sólo debe darse asesoramiento sobre cómo administrar el negocio y 8% en porcentajes iguales consideraron sólo que es más importante recibir asesoramiento sobre qué negocio emprender, el de Asesorías contables y legales, así como Ayuda en la búsqueda de financiamiento. El resto en menores porcentajes consideró el manejo de conflictos, las relaciones públicas personales y el seguimiento después de la puesta en marcha del negocio.

9. ¿Considera usted que la existencia de un Programa Emprendedor o un Centro de Emprendedurismo Juvenil, ayudaría a la creación de nuevas microempresas?

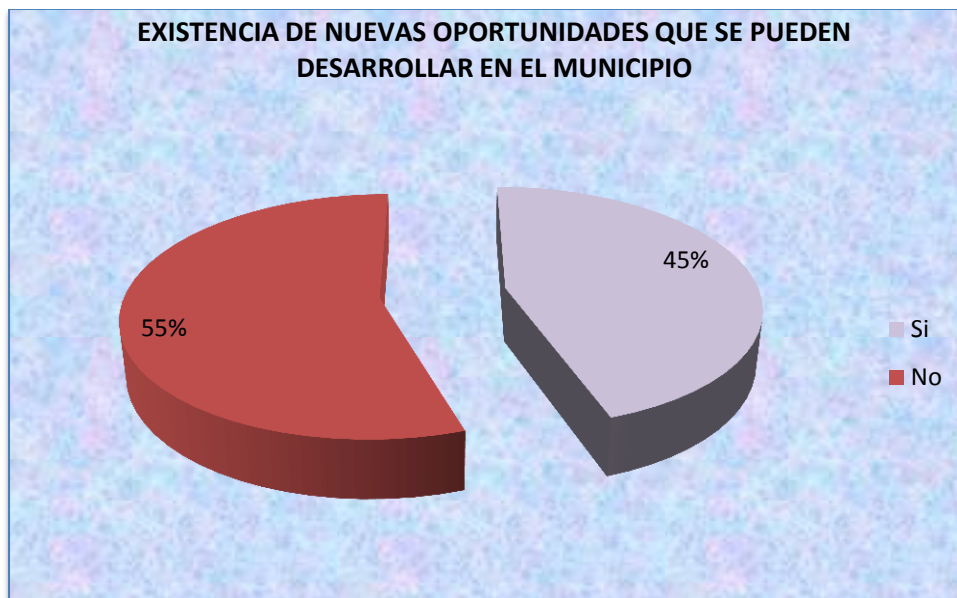
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 88 | 92% |
| No | 8 | 8% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: El 92% de los encuestados manifiesta que con un Programa de Emprendedurismo o un Centro de Emprendedurismo se ayudará a la creación de nuevas microempresas, considerando que por medio de la ayuda y de las orientaciones ellos pudieran no sólo iniciar un negocio sino el trabajar conjuntamente.

10. ¿Considera que existen nuevas oportunidades de negocio en su municipio y que se pueden desarrollar para crear microempresas?

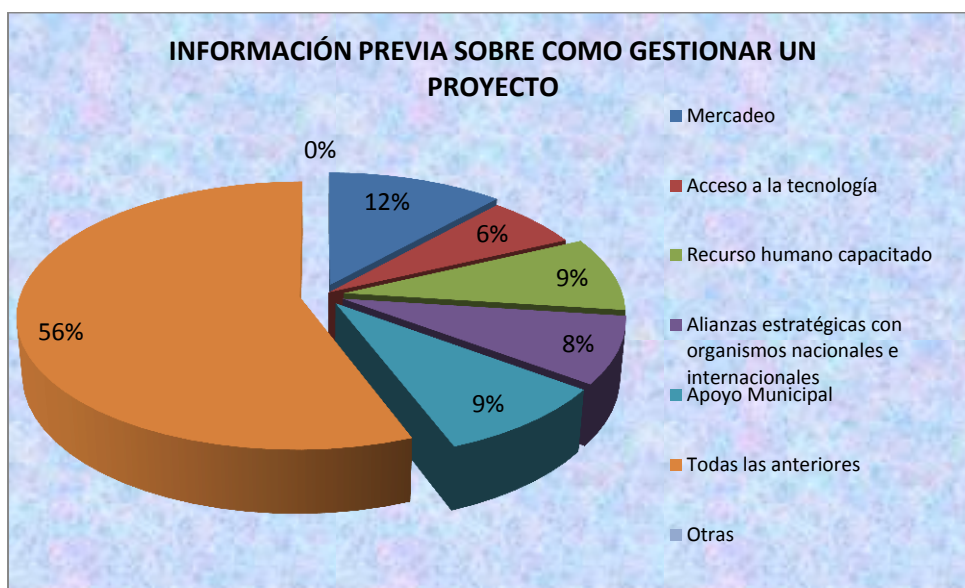
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 43 | 45% |
| No | 53 | 55% |
| Total | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los encuestados el 45% consideraron que sí existen nuevas oportunidades de negocio en el municipio, lo cual pone en perspectiva que ellos aceptarían ser parte de nuevas y mejores alternativas que se les presenten, mientras que un 55% no visualizan nuevas oportunidades de negocio, mostrándose como una actitud poco positiva en los jóvenes.

11. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera usted como los más importantes para ayudar a crear nuevas microempresas?

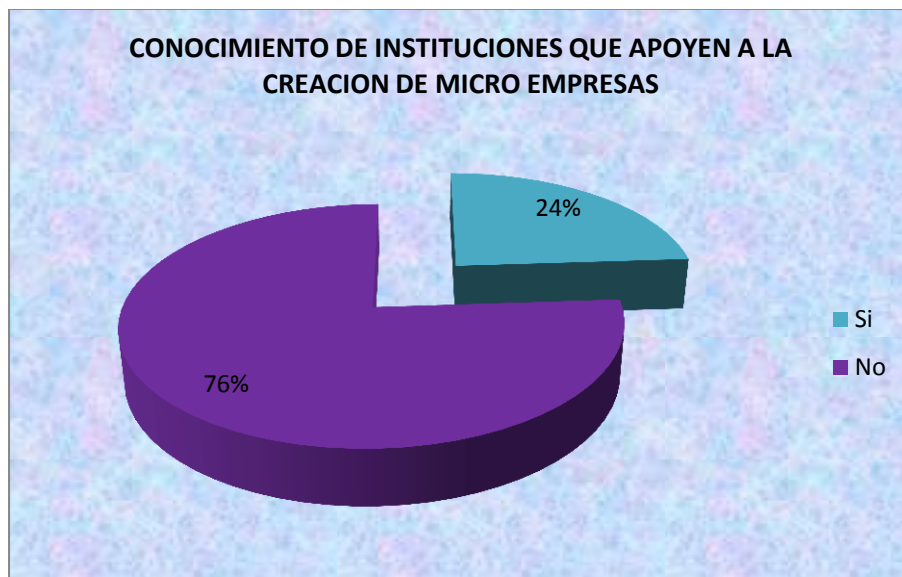
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|------------|-------------|
| Asesoramiento a como emprender con un programa emprendedor | 13 | 12% |
| Acceso a la tecnología | 7 | 6% |
| Recurso humano capacitado | 10 | 9% |
| Alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacionales | 9 | 8% |
| Apoyo Municipal | 10 | 9% |
| Todas las anteriores | 62 | 56% |
| Otras | 0 | 0% |
| TOTAL | 111 | 100% |



Análisis: Con relación a los aspectos que los jóvenes consideran como los más importantes para ayudar a la creación de microempresas; un 56% considera que todas las opciones anteriores serían de gran ayuda para gestionar un proyecto; el 6% cree que con solo obtener acceso a la tecnología; el 9% considera que el recurso Humano capacitado, sólo el 8% que con Alianzas Estratégicas con organismos nacionales e internacionales y apoyo Municipal; y un 12% considera que sólo sería apoyo en Mercadeo.

12. ¿Conoce de instituciones que apoyen el Emprendedurismo juvenil como actores importantes para la creación de microempresas dentro del Municipio?

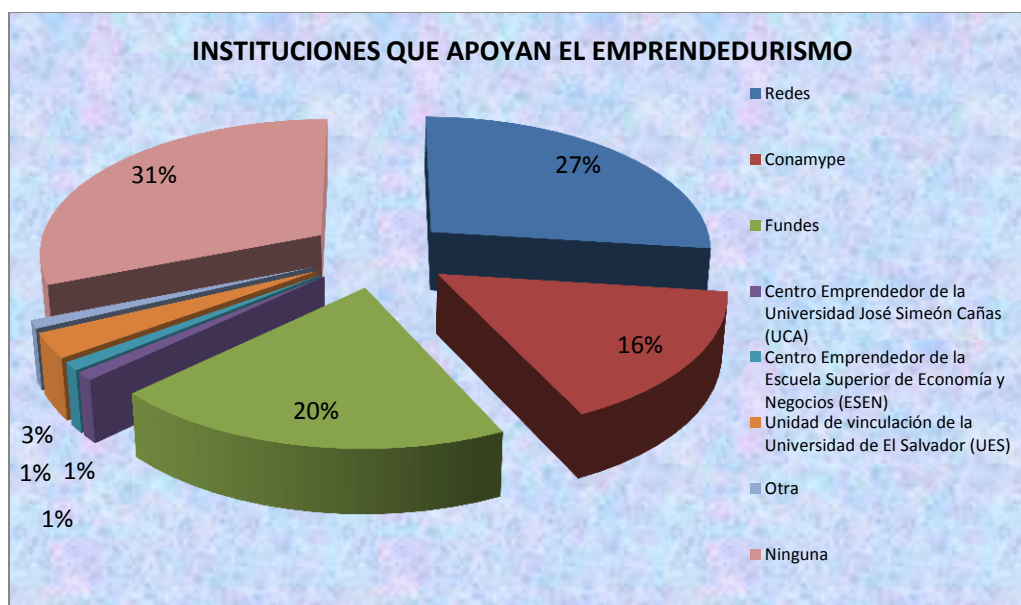
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 23 | 24% |
| No | 73 | 76% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes el 76% responde que no conoce de instituciones que apoyan el Emprendedurismo Juvenil; el 24% opina sí conocer dichas instituciones. En su mayoría hay jóvenes que no conocen o saben de las instituciones de apoyo al Emprendedurismo en el Municipio.

13. ¿Señale cuál de las siguientes instituciones que existen a nivel nacional en apoyo a los jóvenes en sus ideas Emprendedoras conoce usted?

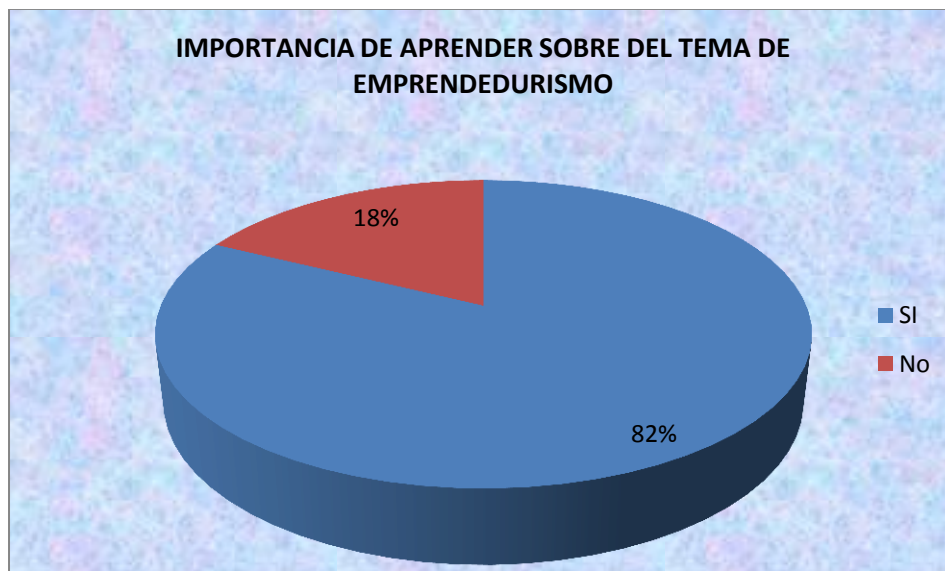
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|---|------------|-------------|
| Redes | 27 | 27% |
| Conamype | 16 | 16% |
| Fundes | 20 | 20% |
| Centro Emprendedor de la Universidad José Simeón Cañas (UCA) | 1 | 1% |
| Centro Emprendedor de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) | 1 | 1% |
| Unidad de vinculación de la Universidad de El Salvador (UES) | 3 | 3% |
| Otra | 1 | 1% |
| Ninguna | 31 | 31% |
| TOTAL | 100 | 100% |



Análisis: Del total de los jóvenes encuestados 31% de ellos dijeron no conocer de las instituciones de apoyo a jóvenes que se les menciona, no así un 27% si tiene conocimiento de Redes; un 20% conoce a Fundes y un 16% a Conamype; los restantes los cuales representan la minoría dicen no conocer a la instituciones restantes.

14. El tema de emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas. ¿Considera importante aprender sobre dicho tema?

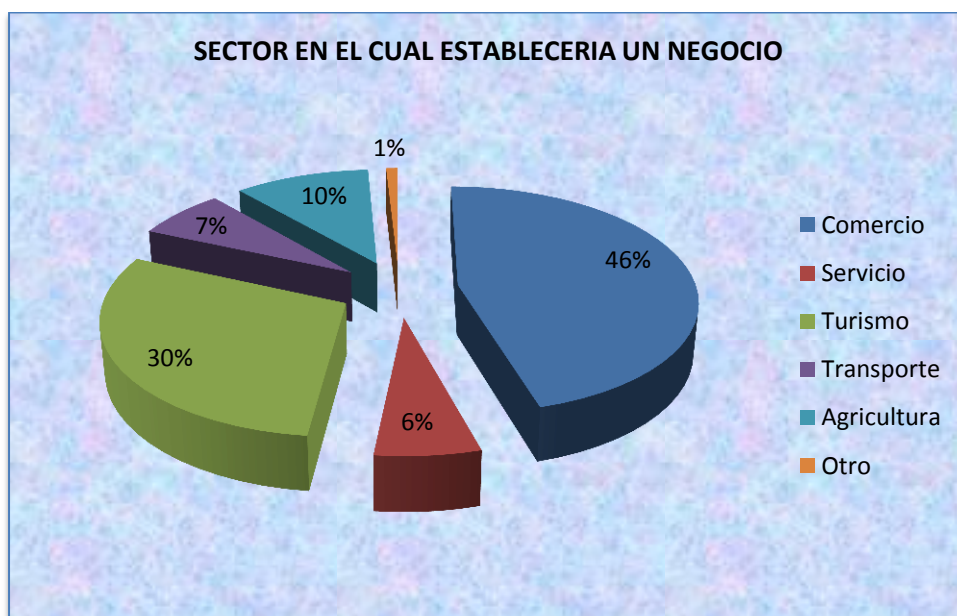
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 17 | 82% |
| No | 79 | 18% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes de la localidad, el 82% considera que el tema del Emprendedurismo deben de saberlo porque es importante; sin embargo el 18% indica que no quieren aprender sobre el tema. Lo que deja entrever la falta de una buena cultura por parte de algunos jóvenes del Municipio.

15. ¿En qué sector establecería un negocio?

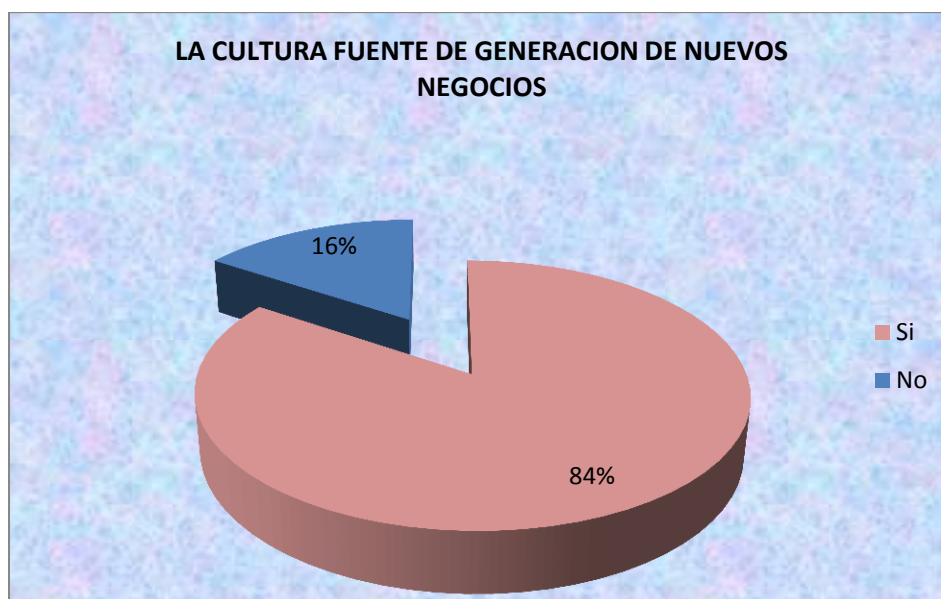
| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|------------|-------------|
| Comercio | 52 | 46% |
| Servicio | 7 | 6% |
| Turismo | 34 | 30% |
| Transporte | 8 | 7% |
| Agricultura | 12 | 11% |
| Otro | 1 | 1% |
| TOTAL | 114 | 100% |



Análisis: El Sector principal en que los jóvenes de Suchitoto manifiestan establecerían un negocio es en Comercio que representa un 46%, mientras que Turismo se considera un buen sector para establecer negocio corresponde un 30% , no así un 10% que consideraría la Agricultura y un 7% en Transporte, así un 6% en Servicio y el resto con un escaso 1% otro. Lo que deja entrever que Comercio y Turismo como los principales sectores de interés para poder establecerse como empresarios, según los jóvenes.

16. ¿Considera la Cultura, actividades y servicios culturales como una nueva forma de generar empleo o nuevos negocios?

| RESPUESTA | TOTAL | % |
|--------------|-----------|-------------|
| Si | 81 | 84% |
| No | 15 | 16% |
| TOTAL | 96 | 100% |



Análisis: Del 100% de los jóvenes encuestados el 84% considera la Cultura y actividades y servicios culturales como una nueva forma de generar empleo o nuevos negocios y un escaso 16% considera que no, lo que se manifiesta el considerar la Cultura como una nueva alternativa para negocio, o emprender algo, dentro de ella y sus actividades.

**ANEXO N° 4: ENTREVISTA DIRIGIDA A ADMINISTRADORA DEL PROYECTO ESARTES DE LA
ONG PRIMER ACTO.**



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



**ENTREVISTA DIRIGIDA A DIRECTORA EJECUTIVA, ADMINISTRADORA, DEL PROYECTO
ESARTES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLAN.**

Objetivos:

- Identificar cuáles son las expectativas de los Administradores del Proyecto EsArtes, para la realización de un Programa de Emprendedurismo Juvenil.
- Considerar las opiniones de los entrevistados para el desarrollo del diseño de un Programa de Emprendedurismo Juvenil.
- Determinar el grado de conocimiento que tienen con respecto al Emprendedurismo.

1. **¿Cuál es la Misión de EsArtes?** Formar especialistas en Artes tradicionales y artes escénicas para lograr el desarrollo económico y social por medio de las artes escénicas.

2. **¿Cuál es el Objetivo Principal del EsArtes?** objetivo General promover y ejecutar planes para el desarrollo emprendedor de los jóvenes, para la creación de negocios de perfil cultural y relacionado a las disciplinas afines a los objetivos de la asociación.

Desarrollar Programas y ejecutar iniciativas de Producción Artística Cultural

Objetivo General Fomentar y velar por los intereses de la institución para su sostenibilidad y continuidad de futuras generaciones de Suchitoto.

3. **¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado?** Corto cada dos años formar 50 jóvenes en Artes Escénicas y 70 en oficios tradicionales en apoyo indirecto con la escuela Taller.

- Producir obras que resulten de los ejercicios de los jóvenes que se encuentran en el Programa de Formación.

- Desarrollar Ferias para que los jóvenes puedan dar a conocer las microempresas.
- Crear una Incubadora, para dar soporte teórico a las microempresas creadas.

4. ¿Cuáles son las Principales Estrategias de EsArtes?

- Seguir de la mano con el Stratford, ya que ellos dan el apoyo técnico y humano.
- Hacer alianzas con las Instituciones del país.
- Articular esfuerzos con las diferentes ONG's que trabajan con los jóvenes y programas en el Municipio.

5. ¿Cuáles considera son sus mayores Fortalezas como Proyecto EsArtes? Tener el apoyo de la compañía de Canada- STRAFOR y CUSO Existe el respaldo jurídico con donaciones, gracias a que tiene su propia Personería Jurídica. Se encuentra en el Municipio de Suchitoto y es mayor reconocimiento para el Proyecto, así como con jóvenes motivados, la imagen potencial que el Proyecto presenta a la población.

6. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se han tenido que enfrentar? Falta de personal, solo son cinco en total, hay sobresaturación de trabajo.

7. ¿Cuáles son las principales amenazas que han percibido? Puede y de otras instituciones, cierta rivalidad entre instituciones.

8. ¿Cuáles son las principales oportunidades que se les han presentado? Oportunidades de la Cultura ya que se están teniendo ofertas de Producciones, de las cuales se ha ofrecido filmar una película.

9. ¿Cuáles han sido los resultados con los programas que imparten a los jóvenes que integran el proyecto? Internas Idea general y experiencias de trabajo en las Producciones, escenografías, vestuario, manejo de sala, jefe de escena.

Producción de tres obras y expresión y trabajo en las diferentes áreas

Los jóvenes tienen más seguridad en sí mismos, con los ejercicios ayudan a la creatividad, además, tienen un mayor apoyo con las clases de vos, para articular mejor.

10. ¿Consideran a la cultura como un medio de vida? Claro que sí.

11. **¿Por qué consideran la Cultura un medio de vida?** Por medio del trabajo conocimiento y remuneración, ayuda a profesionalizarse y sobrevivir.
12. **El tema del Emprendedurismo hoy en día tiene un gran auge en nuestro país ¿Cual es su opinión con respecto?** Es una manera de motivar y despertar el interés en los jóvenes a que puedan explotar habilidades y conocimientos, lo que quieren hacer, a la comunidad benefician.
13. **¿De qué forma como Proyecto EsArtes contribuiría a la enseñanza de dicho tema?** Por medio de la implementación y desarrollo de un Programa de Emprendedurismo, que este logre que los jóvenes tengas oportunidades de superación a través de ideas de negocio, y que las puedan concretar con la creación de nuevas empresas.
14. **¿Considera que existe suficiente apoyo hacia los Jóvenes de Suchitoto, en cuanto a orientación a como emprender un negocio propio?** “No”, porque existe ningún Programa que implemente la mayor creatividad, sobre como implantar el negocio.
15. **¿Estaría dispuesto a apoyar a jóvenes con deseo de crear su propia empresa? (De qué forma lo haría)** a los del Programa, beneficiar con el apoyo, gestionar con padrinos.
16. **¿Cuenta con los lineamientos, metodologías, personal y recursos para implementar un Programa de Emprendedurismo juvenil?** No una metodología, están creciendo, ni el personal, solo líneas generales.
17. **¿Cuáles sectores económicos considera se verían beneficiados con el Proyecto? por ejemplo: turismo, comercio, servicio y otros.** Sectores restaurantes, hoteles, ferreterías, tiendas casi todos.
18. **¿De qué forma considera que contribuiría el Programa de emprendedurismo al desarrollo de la Industria Cultural en el Municipio?** Atraería mas turistas, turismo diferentes, un motivo mas para que visiten Suchitoto, entretenimiento, movilizandoo estos sectores, mas afluencias de turistas.

- 19. ¿Considera que en el Municipio existen personas con capacidades para iniciar su propio negocio?** mucho potencial, ultimo cinco años.
- 20. ¿Existen factores que vuelven atractivo al municipio para la creación de empresas?** Municipio seguro, no solo área turística, sino agropecuaria y así otras áreas.
- 21. ¿Considera que a nivel de educación formal se fomenta la cultura emprendedora en el municipio?** No. El sistema Educativo no lo fomenta a nivel básico.
- 22. ¿Considera que los niveles de educación en el municipio son los necesarios para el desarrollo mental y creativo de los habitantes?** Si porque el acceso a la educación, mayores no está limitada, sino que todos queden aprender y desarrollarse
- 23. ¿Es de su conocimiento si se han realizado ferias emprendedoras en el Municipio?** bastantes, ferias con fundes, seminarios con ayuda a elaboración de Planes de Negocios.
- 24. ¿Considera que Suchitoto cuenta con los organismos e instituciones para el fomento del Emprendedurismo?** No hay un lugar.
- 25. Si realiza Alianzas ¿Qué tipo de Alianzas realiza?** alianza ayuda en acción con niños y jóvenes con su Programa de apoyo a zona rural.
- 26. ¿Poseen el personal adecuado para impartir el programa Emprendedor?**
Actualmente no lo posee pero se están gestionando apoyo con las entidades que promueven el emprendedurismo para que les apoye con el personal adecuado para impartir el programa.

ANEXO N° 5: ENTREVISTAS DIRIGIDAS A REPRESENTANTES DE INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO CON PROGRAMAS EN EL SALVADOR.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN EL PAÍS.

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa: Comisión Nacional Para la Micro y Pequeña Empresa Conamype El Salvador.

Nombre del Entrevistado: Licda. Ana Margarita Zaldaña de Evián /Coordinadora Centro Regional San Salvador.

Nombre del Proyecto: Emprendimiento.

Preguntas Generales:

- 1. ¿Cuál es su opinión en general de los Programas Emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?**

Al parecer son buenas opciones para orientar a muchos para empezar sus negocios aunque no son la solución completa porque hay muchos que tienen deficiencias en el factor de educación básica y mucho menos sobre el tema, muchos programas son de gran ayuda brindando el conocimiento y la dirección que muchos necesitan.

2. ¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?

El de funcionar bien y que logre los objetivos esperados, ya que muchos programas han fracasado además falta mucho apoyo por parte de las empresas que están en el entorno.

3. ¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los Programas Emprendedores? ¿Por qué?

Si estoy de acuerdo, porque los programas de emprendedurismo son difíciles de aplicar o de desarrollar porque falta mucha confianza en la sociedad, y demás afectan otros factores indirectamente.

4. Si está de acuerdo ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?

Pues dar más oportunidad a través de la facilitación de los programas y de brindar el conocimiento en la sociedad, por lo general que esta tenga confianza para arriesgarse, ya que el factor económico es un problema grave para que muchos no puedan arriesgarse.

5. ¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de ser participes de un Programa Emprendedores existen en el país?

Sí, todos tienen oportunidad en el sentido que todos somos emprendedores de alguna forma, pero la falta de potenciación y apoyo del gobierno para la juventud, además no hay una facilidad para obtener el financiamiento lo cual brindara facilidad para empezar un negocio.

Preguntas Específicas:

a) De los lineamientos.

6. ¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?

Pues no poseemos un programa definido para orientar a los emprendedores, lo único que nosotros creemos que el objetivo de nuestra institución, es orientar, capacitar, ayudar a los jóvenes a la ayuda de la creación de negocios y aumentar el desarrollo económico y social del país.

7. ¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su Programa?

Pues no hay metas definidas como un programa, sino que buscamos crear nuevas empresas y mantener aquellas que aun están luchando por mantenerse en el mercado, además ayudar a los nuevos emprendedores a conectarlos con el sistema financiero.

8. ¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?

La verdad no hay estrategias por el sentido que no tenemos programas definidos para emprender sino que se hace un estudio o investigación a todos los aspirantes a emprender y así se determinan si tienen el perfil emprendedor.

9. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su Programa Emprendedor?

Apoyo del gobierno central, fusión con otras fundaciones para llegar a lugares rurales.

10. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?

Pérdida de identidad al asociarse con otras fundaciones, falta de apoyo por la empresa privada, poco personal administrativo, pocas oficinas regionales para cubrir la demanda nacional.

11. ¿Cuáles son los principales retos del Programa Emprendedor que representa para el futuro?

Ninguno, pues no podemos prever como actuaran los posibles emprendedores.

12. ¿Cuál es el porcentaje de deserción en su Programa Emprendedor?, A que atribuye esto? (No aplica si no se lleva un registro de la información)

Pues de 450 planes de negocios que se iniciaron solo 85 terminaron completamente, después de un año solo 76 empresas se crearon, es decir que el porcentaje de deserción es del 81.11% con respecto al ciento por ciento, muchos porque reconocen que no son emprendedores y otros porque no consiguen el dinero para iniciar

b) Alianzas Estratégicas.

13. ¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los Emprendedores?

Si lo hacemos a través de otras fundaciones para que lleguen a las zonas rurales las cuales no pueden tener acceso a la asesoría por parte nuestra.

14. Si realiza alianzas ¿Qué tipo de alianzas realiza?, búsqueda de apoyo técnico, socios estratégicos, mentores, financiamiento al Programa, financiamiento a Emprendedores.

Es a través de capacitaciones técnicas, las cuales son impartidas por personal pertenecientes a las fundaciones o entidades con las que realizamos las alianzas

c) De los Emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el Programa Emprendedor?

La asesoría está dirigida a todos los posibles aspirantes a emprender, no hay limitación ni estratificación poblacional.

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los Emprendedores dentro de su Programa?

Deben primero evaluarse si tienen conocimiento sobre planes de negocio, de lo contrario se deben capacitar con el conocimiento básico sobre el tema, las cuales son impartidas por un tutor personal individual para que les asesore a elaborar sus planes de negocio y luego al terminarlos se les ayuda a conectarlos con el sistema financiero para que puedan defender su plan.

d) Procedimientos.

17. ¿Hay algún procedimiento de evaluación de las actitudes emprendedoras a los candidatos del Programa? (Diagnóstico del Perfil Emprendedor).

Si se le hace una evaluación para saber si tienen la creatividad y la capacidad de emprender.

18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor?

Pues creemos que no hay un perfil estándar eso depende de las situaciones actuales, y del entorno del mercado. Aunque se considera el Perfil básico del Emprendedor Salvadoreño como las 10 características emprendedoras.

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias emprendedoras?

No, solo cuando el posible emprendedor se acerca a nuestras oficinas regionales, para conocer sobre el emprendimiento.

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo?

Pues depende de la institución que inicie el programa o la idea de negocio, no es unas fases definidas para todos depende de cómo este capacitado el emprendedor y la confianza sobre si mismo para arriesgarse.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?

Apoyar a los emprendedores que ya tienen conocimiento y educar a aquellos que no saben, para darles el conocimiento necesario en la creación de negocios.

22. ¿Cuál es el tiempo óptimo del Programa de Emprendedurismo?

La asesoría depende mucho de la capacidad del emprendedor, y de los obstáculos a los cuales se enfrente.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los emprendedores incorporados al Programa?

Pues la creación de nuevos negocios que puedan enfrentar los retos y obstáculos en el mercado nacional

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los Planes de Negocios?

Pues se le enseña a cada uno la teoría básica de lo que implica el plan pero si el emprendedor no la posee se les ayuda para ponerlos al nivel de los demás, luego se les contrata un consultor personal para que les asesore en la creación de negocios.

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor?

Si.

26. Si realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor, ¿En qué medida se ha contribuido a la creación de nuevos empleos?

Normalmente se realiza una medición desde el punto de vista si el emprendedor logra colocar sus productos en supermercados, y otras empresas multinacionales

27. ¿Cuáles han sido los elementos o clave del éxito para su Programa Emprendedor?

Las asesorías y el seguimiento que se les da a los aspirantes a la creación de negocios.

28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su Programa Emprendedor?

Las metas no van conforme al un programa si no de cómo se comporte el emprendedor.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN EL PAÍS.

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

❖ **Nombre de la Institución que ejecuta el Programa:** Universidad de El Salvador Unidad de Vinculación Universidad / Empresa con Centro de Emprendimientos en los Agronegocios Cempreagro.

Nombre del Entrevistado: Ing. Mauricio Alberto Rivas Romero / Coordinador de Unidad de Vinculación Universidad / Empresas, Centros Emprendedores.

Nombre del Proyecto: Acompañamiento y Asesorías a Emprendedores.

Preguntas generales

1. **¿Cuál es su opinión en general de los programas emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?**

Es en respuesta a una necesidad en los jóvenes en su perspectiva de desarrollar iniciativa y buscan apoyo y al no encontrarlo desechan su idea y los centros ayudan a apoyar a los jóvenes y con ello se pretende a que no solo se cree una empresa sino que también, esta genere empleos.

2. ¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?

Que los jóvenes crean que se les pueda apoyar, e impulsar iniciativas que les beneficien puntualmente ya sea en áreas que necesitan los jóvenes. Y la perspectiva que tienen los jóvenes en lograr las metas.

3. ¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los programas emprendedores? Si, No, ¿Por qué?

Si los cambios fueran orientados a mejorar las condiciones de las personas, y crear más centros de apoyo al emprendedurismo, y no creyendo que haya más centros que personas que quieran emprender,

4. Si está de acuerdo cuales cambios ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?

Que exista más apoyo hacia aquellos jóvenes o personas de escasos recursos que no cuentan con las oportunidades de emprender.

5. ¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de participar de un programa Emprendedores que existen en el país?

No porque las ayudas están focalizadas, y en el país hay muchos jóvenes que no saben que pueden emprender y limita a la realidad de tener más oportunidades. No todos tienen acceso.

Preguntas Específicas

a) De los lineamientos.

6. ¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?

Acompañar a los encargados de la actividad agrícola e industrial, a descubrir o identificar oportunidades de inversión, y fomentar el emprendedurismo, es un centro orientado al sector agrícola.

7. ¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su programa?

Asesorar a más personas y que con ello puedan mejorar o tener un empleo propio, dentro de los conceptos de innovación.

8. ¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?

Validación de procesos de enseñanza.

9. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su programa Emprendedor?

Tener reconocimiento institucional

Presupuesto

Contar con un Staf de Profesionales

Hay instalaciones y recursos adecuados, así como un posicionamiento del emprendedurismo en la Universidad

10. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?

Rotación de personal

Adaptación a la demanda de la Universidad, al igual que el Centro de Bancaja.

11. ¿Cuáles son los principales retos del programa emprendedor que representa para el futuro?

Que sea sostenible, dar cobertura a más Personas.

12. ¿Cuál es el porcentaje de deserción en su programa Emprendedor? A que contribuye eso (no aplica si no llevan un registro de la información).

10% a 15 % de deserción, porque se le da algo distinto a los demás.

b) Alianzas estratégicas.

13. ¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los emprendedores?

Bancaja, Aexban, Fedecaces.

14. ¿Si realiza alianzas que tipo de alianzas realiza? Apoyo técnico, socios, financiamiento, pedagogía, etc.

Apoyo financiero, transferencias metodológicas, pasantías, consultorías.

c) De los emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el programa emprendedor?

Más externo hacia el área agrícola.

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los emprendedores dentro de su programa?

Aplicación, solicitudes, proceso de selección, asesoría, revisión de perfil de la persona.

d) Procedimientos.

17. ¿Cuentan con un procedimiento de Evaluación de las actitudes emprendedoras a los que participan en el programa emprendedor? (Diagnóstico del Perfil Emprendedor)

Test

Entrevistas

Escritos de interés porque quiere emprender.

18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor? Características que deba de manifestar claro lo que quiera de él, con aspiraciones y logros, desarrollar un plan de logros, que quiera tomar riesgos, y que sea responsable con lo que emprenderá.

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias Emprendedoras?

Si por medio de talleres, cursos, seminarios, conferencias.

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo?

Gestación de ideas

Guía o plan de negocios

Prototipo del proyecto

Validar el proyecto por medio de una feria

Ponerlo en práctica.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?

Metodología emprendedora de la OEI, así como Aprender haciendo, por medio de experiencias, Fundes esa misma utiliza y la incorporación de combinaciones de metodologías de éxito.

22. ¿Cuál es el tiempo que dura el Programa de Emprendedurismo?

Asesoramiento 100 horas

Seguimiento.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los Emprendedores incorporados al Programa?

Tanto el plan como el producto o servicio.

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los planes de Negocio?

Análisis de la idea de negocios, plan de mercado, plan de producción, plan financiero, marco legal, plan de puesta en marcha.

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor?

Los resultados se presentan en una memoria anual, siendo muy positivos.

26. Si realiza la medición de resultados, ¿En qué medida han contribuido a la creación de nuevos empleos?

Hay jóvenes que participaron en el programa y ya tienen sus negocios

27. ¿Cuáles han sido los elementos claves del éxito para su programa emprendedor?

Apoyo institucional

Equipo de trabajo,

Logística

Facilitación y apoyo por parte de la Universidad.

28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su programa emprendedor?

Una persona emprendedora debe tener claro lo que quiere, saber manejar las fortalezas que tiene, como aprovechar las oportunidades que se le presentan, y de tal forma iniciar con su propio negocio o empresa, y ello se ha notado con los participantes, ya que mejoran no solo en habilidades sino en sus negocio y desarrollo.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN EL PAÍS.

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa: Unidad de Vinculación

Universidad- Empresa con Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores.

Nombre del Entrevistado: Lic. Antonio Adaly Argueta / Coordinador del Programa Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores.

Nombre del Proyecto: Programa Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores.

Preguntas Generales:

1. **¿Cuál es su opinión en general de los programas emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?**

Es un elemento importante lo que respecta en la generación de alternativas de empleo para la juventud porque no tienen oportunidades, y los programas ayudan a que los estudiantes tengan otras opciones, también se ayuda a otras comunidades y gobiernos locales se dinámico a la población económicamente activa y visualizar nuevas oportunidades de negocio.

2. **¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?**

Es cambiar la mentalidad de los participantes, ya que en una sociedad que espera un trabajo, ahora tomamos el reto de que generen empleos y llegar a eso es un reto, por la lucha de que las personas dejen de pensar en buscar un trabajo.

3. **¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los programas emprendedores? Si, No, ¿Por qué?**

Si, si los programas son parte de gobierno, pero si los programas son de instituciones ajenas al gobierno, no es de ningún problema. Pero debería de haber una política de apoyo a la juventud, pero una política que incluya el emprendedurismo, y ver si se aplica una política de estado, porque no tienen una política.

4. **Si está de acuerdo cuales cambios ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?**

Crear nuevas políticas enmarcadas al apoyo del Emprendedurismo en El Salvador.

5. **¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de participar de un programa Emprendedores que existen en el país?**

No porque los programas se orientan a personas o sectores que les interesan no a atención a la juventud en general. Pero no hay programas con el objetivo de apoyar a todos los jóvenes. No hay recursos.

Preguntas Específicas

- a) **De los lineamientos.**

6. **¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?**

Sensibilizar en los jóvenes que tienen la capacidad de emprender.

Fomentar la cultura emprendedora a los jóvenes universitarios.

Acercar el mundo de la empresa a la universidad

7. **¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su programa?** Cuantificables no.

Llevar todo el proceso de sensibilización a los centros regionales de Santa Ana y San Miguel y San Vicente.

Trabajar con más jóvenes en el año, ya que actualmente son 1,000.

8. **¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?**

Divulgación de Actividades.

Desarrollar eventos, Ferias, Capacitación asociados al Emprendedurismo.

Involucrarse con entidades que respalden el emprendedurismo.

9. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su programa Emprendedor?

Tener reconocimiento y la presencia que tiene en los jóvenes y por ello el interés en las actividades.

Presupuesto

Contar con un Staf de Profesionales

Instalaciones, recursos, equipo adecuado y necesario.

10. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?

Marcos legales limitan lo que se puede hacer

Rotación de personal

Adaptación a la demanda de la Institución por el cierre de ciclos.

11. ¿Cuáles son los principales retos del programa emprendedor que representa para el futuro?

Cambiar la mentalidad de los jóvenes para que tengan el espíritu emprendedor

Así como que sea Auto sostenible.

12. ¿Cuál es el porcentaje de deserción en su programa Emprendedor? A que contribuye eso (No aplica si no llevan un registro de la información).

10% a 15 % de deserción.

b) Alianzas estratégicas.

13. ¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los emprendedores?

Bancaja, Aexban, Fedecaces, OEI, GTZ.

14. ¿Si realiza alianzas que tipo de alianzas realiza? Apoyo técnico, socios, financiamiento, pedagogía, etc.

Apoyo financiero, transferencias metodológicas, pasantías, consultorías

c) De los emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el programa emprendedor?

EmprendeUES: jóvenes estudiantes de la Universidad de El Salvador así como a otras personas con el buen deseo de iniciarse en algo.

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los emprendedores dentro de su programa?

Aplicación, solicitudes, proceso de selección, asesoría, revisión de perfil de la persona

d) Procedimientos.

17. ¿Cuentan con un procedimiento de Evaluación de las actitudes emprendedoras a los que participan en el programa emprendedor? (Diagnóstico del Perfil Emprendedor)

Test

Entrevistas

Escritos de interés porque quiere emprender, una serie de reactivos, un cumplimiento de requisitos, que le permitan convertirlo y sea acreditado.

18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor? Persona haciendo algo diferente, que sea notable, cuente con el deseo de aprender, que sirva de desarrollo su idea y se esfuerce por lograrlo.

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias Emprendedoras?

Si por medio de talleres, dinámicas, cursos, seminarios, conferencias

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo?

Gestación de ideas

Guía o Plan de negocios

Prototipo del proyecto

Validar el proyecto por medio de una feria

Ponerlo en práctica.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?

Aprender haciendo (experiencia)

Metodología emprendedora de la OEI.

22. ¿Cuál es el tiempo que dura el Programa de Emprendedurismo?

Seis sesiones con un total de cuarenta horas para formación

Asesoramiento 100 horas.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los Emprendedores incorporados al Programa?

Tener un proyecto de negocio y darlo a conocer en actividades como feria de negocios.

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los planes de Negocio?

Se brindan guías que ayudan a estructurar un Plan de negocios

Análisis de la idea de negocios, plan de mercado, plan de producción, plan financiero, marco legal, plan de puesta en marcha.

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor?

Si, con base al plan de trabajo

Los resultados se presentan en una memoria anual

26. Si realiza la medición de resultados, ¿En qué medida han contribuido a la creación de nuevos empleos?

Hay jóvenes que participaron en el programa y ya tienen sus propios negocios eso es un gran logro, y se nota.

27. ¿Cuáles han sido los elementos claves del éxito para su programa emprendedor?

Constancia y deseo de brindar ayuda a los jóvenes

Potencial de los jóvenes

Apoyo institucional

Equipo de trabajo, logística facilitación.

28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su programa emprendedor?

Casi en la totalidad, hay pocas actividades pendientes

En el Centro Emprendedores participaron más de 100 jóvenes.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN EL PAIS.

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa: Universidad José Simeón Cañas/Emprende UCA.

Nombre del Entrevistado: Gerardo González/Coordinador de Programa Emprende UCA.

Nombre del Proyecto: Concurso Emprende UCA y Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores.

Preguntas Generales:

1. **¿Cuál es su opinión en general de los Programas Emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?** Son buenos, pero hay esfuerzos aislados, considero que no hay una Estrategia que una a cada uno de los Programas, así como una relación o estructura es decir no hay unión.
2. **¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?**
Que las personas que pasan por el Programa, pongan su negocio y se mantengan a lo largo, Hacer que se hagan cosas, proyectos realistas, saber en qué y que no se puede echar a andar.

3. **¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los Programas Emprendedores? Si ¿Por qué?** Considerando que no hay un ente regulador de los Programas que permitan dar una orientación general.
4. **Si está de acuerdo ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?** Que existiera unió entre todos, comunicación, unificación que permita el desarrollo para todos y aun mejor para los que se benefician que son los emprendedores.
5. **¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de participar en Programa Emprendedores existentes en el país?** Considero que si a nivel nacional, aunque para los jóvenes universitarios se les es un tanto más fácil.

Preguntas Específicas:

a) **De los lineamientos.**

6. **¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?**

- Buscar que los jóvenes que ingresan al proyecto salgan con un Plan de Negocios bien elaborado.
- Formar emprendedores que puedan generar y establecer un negocio.

7. **¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su Programa?**

Seguir formando darle seguimiento a las ideas emprendedoras de los jóvenes, ya que eso del seguimiento no se realiza, no solo se ayudara sino, que ver como el nuevo negocio va o está funcionando.

8. **¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?** Utilizar a expertos en cada área ya que cuentan con el apoyo de las principales autoridades de los diferentes departamentos de la Universidad para apoyo conjunto en cada una de las partes a instruir en la elaboración del Plan de negocios de los jóvenes, orientando al emprendedor para que se dé una coherencia, sinergia en lo que se realiza, de trabajo conjunto.

9. **¿Cuáles son las principales fortalezas de su Programa Emprendedor?** Apoyo del equipo docente de la Universidad, expertos en cada área que requiere el Plan de Negocios. Tenemos el posicionamiento ya en la mente de los jóvenes de la Universidad, ya que son ellos los que antes de que inicie el Proyecto, ya están a la espera y preguntando, así como el reconocimiento y renombre a nivel regional.
10. **¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?** El Proyecto busca dar lugares a los ganadores del Concurso Emprende UCA , por ello muchas veces lo jóvenes se ven mas entusiasmados por la parte económica que por el proyecto que realizan en sí, y al final el proyecto ya no se da al 100%. De culminación. Siendo lo que esperan cumplir.
11. **¿Cuáles son los principales retos del Programa Emprendedor que representa para el futuro?** Darle un seguimiento a los Proyectos, ya que eso falta aun.
12. **¿Cuál es el porcentaje de deserción en su Programa Emprendedor?, A que atribuye esto? (No aplica si no se lleva un registro de la información)** de 25 grupos que inician cerca de 15 logran terminar cada grupo puede ser uno a 4 integrantes, muchas veces se da por la falta de compromiso, tiempo del participante.
- b) **Alianzas Estratégicas.**
13. **¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los Emprendedores?** Si, con Bancaja
14. **Si realiza alianzas ¿Qué tipo de alianzas realiza?, búsqueda de apoyo técnico, socios estratégicos, mentores, financiamiento al Programa, financiamiento a Emprendedores.** Bancaja apoya económicamente, así como con ponencias, que capacitan al personal en emprendedurismo.

c) De los Emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el Programa Emprendedor? Todos los jóvenes que forman parte de la Universidad, pero ellos al tener sus socios, los socios pueden incorporar al Proyecto, sin importar edad

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los Emprendedores dentro de su Programa? Desde el inicio retirar una Solicitud, donde deben de mencionar unas ideas de negocios, y se ve la motivación que poseen, así como para poder pasar a la etapa de entrevistas, o eliminatoria y luego la etapa de la capacitación que les permitirá finalizar con un Plan de negocios finalizado, para poder defenderlo ante un tribunal evaluador, que decide quienes van a la feria de negocios, donde tienen que defender los proyectos y así definir al final a los ganadores de 1 ,2 y 3 lugar con el máximo premio de \$3000.00

d) Procedimientos.

17. ¿Hay algún procedimiento de evaluación de las actitudes emprendedoras a los candidatos del Programa (Diagnostico del perfil Emprendedor)? Si lo hay, un formato de evaluación/motivación, así como ver su forma de hablar, expresión y más.

18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor? Jóvenes con presencia, buena comunicación, carisma, que sepa y pueda defender sus ideas, así como saber vender su idea, que este motivado y con ganar por hacer lo que desea.

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias emprendedoras? Si se da el caso si, en las Capacitaciones, en forma de expresarse y presentar su proyecto.

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo? Pasar de una idea, planificar todo, para una acción final.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo? Buscar y desarrollar las ideas de los emprendedores, a través del seminario y que con ello puedan elaborar su Plan de negocios, todo ello en las explicaciones y trabajo conjunto con los asesores, en cada área del Plan.

22. ¿Cuál es el tiempo óptimo del Programa de Emprendedurismo? De Enero a Marzo con asistencia de lunes a viernes de 9 a.m a 12 m.m aproximado de 210 hrs.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los emprendedores incorporados al Programa? Un plan de negocios completo, que les permita desarrollar o iniciar un negocio ya sea con un servicio o producto que se mantenga.

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los Planes de Negocios? Sencillo se les da una introducción de cada área del Plan de Negocios, con teoría y se va trabajando en cada área específica con los aspectos y técnicas necesarias, que deben de incluir en la elaboración del Plan respectivo.

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor? Por el momento aun no.

26. Si realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor, ¿En qué medida se ha contribuido a la creación de nuevos empleos?

27. ¿Cuáles han sido los elementos o clave del éxito para su Programa Emprendedor? El esfuerzo conjunto y solidaridad tanto de las autoridades como de los docentes, así como de los mismos jóvenes que acuden y muestran el interés por el Proyecto, lo que permite que cada uno se lleve a cabo, no solo incluyendo a los jóvenes de la Universidad sino a sus socios, obteniendo todos los conocimientos esenciales para poder iniciar un negocio.

28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su Programa Emprendedor? El desarrollo de Planes de negocios, al finalizar cada Seminario y que ello les dé la oportunidad de hacerse ganadores de dinero en efectivo, para poder iniciar su proyecto así como el reconocimiento con el premio, permitiendo competir a nivel regional de Universidades y con ello, el reconocimiento no solo para el ganador sino para la Universidad que se ve reflejado el esfuerzo, frutos de Emprende UCA.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa: Escuela Superior de Economía y Negocios ESEN/ Centro Emprendedor ESEN.

Nombre del Entrevistado: Lic. Henry Edward Hernández /Jefe de Proyectos Centro Emprendedor ESEN.

Nombre del Proyecto o Programa: Congreso y diversos Programas del Centro Emprendedor ESEN.

Preguntas Generales:

1. **¿Cuál es su opinión en general de los Programas Emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?** Que hay muy pocos deberían de haber más Programas de Apoyo, para generar ideas de nuevos productos, tangibles, pudiendo ser en cosas Tecnológicas, diferentes ya que hoy en día la mayoría está realizando lo mismo, apoyo a lo mismo, no se está tratando de innovar en otras aéreas, solo se dan iniciativas en comercio o servicio, mas ventas de comida y negocios de lo mismo, por ello sería bueno una reestructuración de los Programas.
2. **¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?** Hacer algo diferente, así como también que ayude a visualizar y cambiar la mentalidad de los participantes, para que puedan generarse ideas de negocio sobre todo innovadoras, en si hacer cambiar.

3. **¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los Programas Emprendedores?** Si **¿Por qué?** Considerando que es necesario hacer conciencia, cultura, valores y no lo hay en cuanto al Emprendedurismo, para motivar no hay iniciativa de ayuda en esos aspectos.
4. **Si está de acuerdo ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?** Que existiera una política o ley, que desde la niñez, se les fomente en los centros educativos el Emprendedurismo. Todo a nivel de país, sería necesario.
5. **¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de participar en Programa Emprendedores existentes en el país?** Claro que si, las puertas están abiertas a los jóvenes en nuestro país; hay muchos centros que les brindan ayuda, solo que la mayoría de personas son cómodas, la ayuda ahí está, solo que el que tiene voluntad y deseo tiene que buscar la, oportunidades hay, es cuestión de tomar las riendas.

Preguntas Específicas:

- a) **De los lineamientos.**
6. **¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?** Como Centro Emprendedor se tienen muchos Programas pero en si cada uno tiene sus exigencia, y objetivos específicos pero en general se podría mencionar que como Objetivo se busca Motivar, incentivar para contribuirá que las personas tenga una forma de sostén propia, sin que estén esperanzados a la remesa familiar o que no poseen un empleo, o el que poseen no les satisface, es necesario que sean productivos y no solo como Emprendedores, en un negocio propio, sino en una Empresa, innovando para poder ser aun más productivos y con ello contribuir al desarrollo Económico de Nuestro país.
7. **¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su Programa?** Contar con 700 jóvenes para el congreso, así como capacitar a 600 empresarios de igual forma a jóvenes emprendedores e impactar en la microempresa y gran empresa.

8. **¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?** Buscar socios de diferente índole, tanto Gobierno, Cooperativas, Fundaciones y Empresa Privada a nivel Nacional como Internacional.
 9. **¿Cuáles son las principales fortalezas de su Programa Emprendedor?** Gozar de la credibilidad, prestigio y reconocimiento siendo la principal fortaleza, ser la institución con reconocimiento y con ello goza de la confianza de tanto de sus participantes como de socios.
 10. **¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?** El Financiamiento
 11. **¿Cuáles son los principales retos del Programa Emprendedor que representa para el futuro?** Seguir generando impacto y buscar oportunidades para los jóvenes y empresas, en todos los niveles y con ello generar algo nuevo, diferente, innovador.
 12. **¿Cuál es el porcentaje de deserción en su Programa Emprendedor?, ¿A qué atribuye esto? (No aplica si no se lleva un registro de la información)** Se considera que no hay deserción, ya que toda la ayuda es focalizada y ello contribuye, además se tiene un menú con mercado objetivo, ya que hay tanto en donde trabajar y ayudar.
- b) **Alianzas Estratégicas.**
13. **¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los Emprendedores?** Si. Con la Empresa privada, Cooperativas y organismo a nivel Nacional como Internacional.
 14. **Si realiza alianzas ¿Qué tipo de alianzas realiza?, búsqueda de apoyo técnico, socios estratégicos, mentores, financiamiento al Programa, financiamiento a Emprendedores.** mas que todo apoyo en respaldo institucional, acompañamiento.

c) De los Emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el Programa Emprendedor? A todo tipo de personas, pero hay proyectos diferentes, así unos enfocados a la micro, pequeña, mediana y gran empresa, de igual forma a jóvenes universitarios, que puedan o tengan una idea de negocios, que asistan al congreso que se realiza cada año así como a los diferentes Programas.

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los Emprendedores dentro de su Programa?, Desde que llegan a los programas o forman parte de uno de ellos, se inicia con un proceso formación, con materias para el Proyecto final, dándoseles metodologías diferentes según sea el caso, es decir una metodología propia, motivándolos e incentivándolos desde el inicio, eso sí tienen que cancelar una cuota. Dependiendo del proyecto.

d) Procedimientos.

17. ¿Hay algún procedimiento de evaluación de las actitudes emprendedoras a los candidatos del Programa (Diagnostico del perfil Emprendedor)? Si lo hay para ver las Características emprendedoras utilizando el CIA.

18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor?

Actitud positiva

Proactivo

Creativo e Innovador

Visión de futuro

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias emprendedoras?

Se trata en todo caso, aunque se considera que con el Congreso, las charlas los participantes pueden cambiar o tener una perspectiva diferente en cuanto a iniciar un negocio, las experiencias de otros ayudan mucho.

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo? Hay diferentes fases solo dependerá de lo que el emprendedor realiza.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?

No es un programa; es un centro emprendedor.

22. ¿Cuál es el tiempo óptimo del Programa de Emprendedurismo?

No es un programa; es un centro emprendedor.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los emprendedores incorporados al Programa? Una gama de productos de manufactura, así como libros cuadernos y productos básicos.

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los Planes de Negocios? Se tiene en si ya un formato de Plan de Negocios abierto a cómo llenar, utilidad que tiene para lo que se quiere orientar y necesitar, una vez llenado con la información, se evalúa un proceso bueno.

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor? Si y se hace con una serie de encuestas, preguntas, se va al lugar para ver cómo y si se ha implantado o echado andar el negocio o para lo que al emprendedor se le ayudo.

26. Si realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor, ¿En qué medida se ha contribuido a la creación de nuevos empleos? Si mediada como tal, En que se han retenido y ganado más empleos

27. ¿Cuáles han sido los elementos o clave del éxito para su Programa Emprendedor? Ser Pioneros, modelo, abierto y digno de poder compartir, así como ser un referente y todo con ello se son claves de éxito por el reconocimiento y aceptación.

28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su Programa Emprendedor? Que a cuantos les han cambiado la mente, el penetrar esa es la ganancia y ver si amplia la persona el local, el negocio de qué forma se da y mejora, ahí es donde se ve si sirve o no, ver si las ventas y ganancias aumentan y el empleo.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa: Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo FEPADE

Nombre del Entrevistado: Lic. Lucí de Galdámez / Coordinadora del Proyecto de Incubación y Emprendimiento.

Nombre del Proyecto: Guíame Sistema de Incubación y Aceleración de Empresas.

Preguntas Generales:

1. **¿Cuál es su opinión en general de los Programas Emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?**

Cumplen su Misión y han ayudado a sembrar el Emprendedurismo en El Salvador, así como han contribuido a fortalecer la Cultura Emprendedora.

2. **¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?**

Los retos son varios, entre ellos uno seria sembrar más la Cultura Emprendedora, así como trabajar el concepto de innovación, pero desde la parte tangible no filosófico, ya que innovación y creatividad son aspectos importantes, que todo programa debería de fomentar e inculcar.

3. **¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los Programas Emprendedores? ¿Por qué?**

Si, es necesario seria bueno que todas las instituciones, contaran con leyes de parte del Estado, o que se establezcan, ya que nadie quiere tomar la iniciativa de centrar o unir los esfuerzos, para que se mejoren las ayudan a las iniciativas

4. **Si está de acuerdo ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?**

El Estado debe de tener leyes que fortalezcan y promuevan empresas, ya que no hay muchos incentivos, y menos financiamiento para las nuevas empresas hay recursos limitados, es necesario que se invierta en la investigación, así como en la buena formación académica, así como desarrollar los conocimientos, para la elaboración de un buen plan de negocios. como en el caso de Colombia, que desde la parvularia, se les inculca la educación Emprendedora y todo tipo de enseñanza para que a futuro puedan iniciarse como empresarios. Se debería de hacer acá en el país lo mismo, sería bueno contar con recursos financieros como capital de riesgo, capital semilla, que se fortalezca y den la ayuda económica en ese sentido a los emprendedores, una asistencia con cierta cantidad de dinero, para que se puedan iniciar.

5. **¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de ser participes de un Programa Emprendedores existen en el país?**

Sí, siempre y cuando conozcan y deseen participar, ya que uno de los principales retos es ese, fortalecer la Cultura Emprendedora, ya que muchas veces no quieren sacrificar tiempo y esfuerzos. Y lo que todo Emprendedor debe de hacer. Para poder tener éxito.

Preguntas Específicas:

a) **De los lineamientos.**

6. **¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?**

- Generar una Cultura Emprendedora y de empresarial, fomentando el Emprendedurismo en capacitaciones, talleres, charlas.

- Incubación especializada en ideas innovadoras y de valor agregado para crear nuevas empresas, siendo negocios de subsistencia.
- Incubadora de El Salvador para El Salvador

7. ¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su Programa?

- Seguir y crear 2 Emprendimientos por cada municipio en el país
- Seguir con los procesos de búsqueda de la Pre incubación e Incubación
- Hacer lo de la aceleración de las empresas
- Y es necesario fortalecer el sector de las pymes, es necesario incursionar en proyectos atractivos con ellos.

8. ¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?

- Fortalecer la Cultura Emprendedora
- Crear Empresas y fortalecer las ya existentes
- Crear redes de apoyo
- Seguir posicionar la Incubadora

9. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su Programa Emprendedor?

Es que se es la primera Institución que estableció un Sistema de Incubación de Empresas, más que un Programa Emprendedor.

10. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentar en la búsqueda de sus Objetivos?

El Financiamiento, ya que hay acciones dispersas, y no hay alguien que centralice en el entorno del Emprendedurismo, un directorio no hay, y lo esencial es contar con la capacidad financiera.

11. **¿Cuáles son los principales retos del Programa Emprendedor que representa para el futuro?**

Impactar en Políticas Nacionales, tanto a nivel de Educación, regulación de normas y creación de programas que se constituyan en redes de apoyo.

12. **¿Cuál es el porcentaje de deserción en su Programa Emprendedor?, A que atribuye esto? (No aplica si no se lleva un registro de la información)**

Un 50% es lo que se espera, dado diversas circunstancias.

b) **Alianzas Estratégicas.**

13. **¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los Emprendedores?**

Sí

14. **Si realiza alianzas ¿Qué tipo de alianzas realiza?, búsqueda de apoyo técnico, socios estratégicos, mentores, financiamiento al Programa, financiamiento a Emprendedores.**

Son alianzas de diferentes tipos, como Desarrollo de convenios de colaboración Interinstitucional con:

- FUSADES: Plataforma First Tuesday
- Escuela Especializada en ingeniería ITCA/FEPADE
- CONAMYPE: apoyo en capacitaciones, talleres y congresos.

c) **De los Emprendedores involucrados.**

15. **¿A quienes está dirigido el Programa Emprendedor?**

- Estudiantes de pregrado y postgrado
- Empresas existentes
- Procesos Spin Off a nivel universitario y empresarial
- Empresas de valor agregado
- Emprendimientos sociales: área rural y grupos asociativos

16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los Emprendedores dentro de su Programa?

Son diferentes Procesos, ya que depende en sí de la idea que el emprendedor tenga, desde el inicio tiene que descargar los formularios, para que los presente en las diferentes convocatorias que se realizan para que con ello se cumplan diferentes procesos desde la presentación hasta quedar en la incubadora.

- Primero completar y presentar el Formulario de Identificación de la Oportunidad Empresarial (FIDOE); y luego presentarlo a las convocatorias que realizan
- Luego se va a la Entrevista con el Formulario lleno.
- Para así pasar al proceso de la preselección y selección.
- Posteriormente a la Capacitación de Pre incubación que dura y depende del proyecto en sí.
- Posteriormente a la defensa en el Comité.
- Para pasar a la Incubación.

d) Procedimientos.

17. ¿Hay algún procedimiento de evaluación de las actitudes emprendedoras a los candidatos del Programa? (Diagnóstico del Perfil Emprendedor)

Si, existe un test de la Metodología CEFE. Así como una jornada de validación de equipos , ya que es necesario medir las competencias del equipo que integra el programa, y que trabajaran de forma conjunta(emprendedores).por medio del programa, muchas veces se da el test al emprendedor para que se autoevalúe, para ver en que es bueno y en que no mucho, con el objetivo de mejorar los aspectos, por ello son las dinámicas que permite en cada una no solo ver las actitudes, sino mejorar en las que se tengan deficiencias e identificar en lo que un miembro es mejor.

18. ¿Cuál considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor?

El perfil que de acuerdo Conamype menciona. Y además un emprendedor con una edad promedio de 25 años.

19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias emprendedoras?

Si en las dinámicas, por ello se realizan no solo para ver las deficiencias sino reforzar en mejorarlas, existiendo dinámicas del huevo volador, la torre de papel, el mercadito entre otras, que son dinámicas muy conocidas que a cuerdo a estudios, son con el objetivo de ver las características personales emprendedoras, y mejora en las deficiencias.

20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo?

Diferentes fases como

- Primero completar y presentar el Formulario de Identificación de la Oportunidad Empresarial (FIDOE); y luego presentarlo a las convocatorias que realizan
- luego se va a la Entrevista con el Formulario lleno.
- Para así pasar al proceso de la preselección y selección.
- Posteriormente a la Capacitación de Pre incubación que dura y depende del proyecto en sí.
- Para pasar a la defensa en el Comité.
- Culminando con la Incubación.

De tal forma se sigue muchas fases, para que en si el emprendedor pueda iniciarse como tal. Con su empresa.

21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?

El programa se inicia con

1. El espíritu Emprendedor
2. Fortalecer mis Características Emprendedoras
5. Características Emprendedoras Personales. Cep's
6. Innovación y creatividad
5. Liderazgo
6. Comunicación
7. Marketing Personal
8. Planeación de mi futuro
9. Identificando las oportunidades de negocios
10. El Perfil de Negocios.

De igual forma a medida se avanza se sigue con una metodología que tiene como base el acompañamiento (coaching) integral y personalizado, que facilita la transferencia y asimilación de modelos de gestión empresarial, en beneficio de los clientes emprendedores; los servicios de la etapa son los siguientes: Planeación Empresarial -Pre incubación

- Construcción del modelo de negocio.
- Capacitaciones estratégicas.
- Validación comercial.
- Validación financiera.
- Validación de equipos de trabajo.
- Plan de negocios.

22. ¿Cuál es el tiempo óptimo del Programa de Emprendedurismo?

El programa toma 1 año y medio.

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los emprendedores incorporados al Programa?

Un documento que le dice y sirve al emprendedor para como invertir los recursos en la idea que tuvo, la mayor cantidad que se obtienen es en el área de servicios, tanto de turismo como en informática.

24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los Planes de Negocios?

Metodología participativa vivencial con acompañamiento, que se le va indicando al emprendedor como elaborar su plan de negocios en las diferentes áreas que requieren. En la parte de validación comercial, hay dinámicas como la de focus group y para perfil de negocios, en mercadeo, la dinámica del mercadito, que consiste en formar un grupo y de representar un mercado, en el cual participa el que produce/el intermediario/el vendedor, todos asumen roles y realizan las transacciones del día a día, en las dinámicas ver las características, habilidades, así ver quien asume riesgos.

f) **Resultados.**

25. **¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor?**

Sí

26. **Si realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor, ¿En qué medida se ha contribuido a la creación de nuevos empleos?**

En gran medida, ya que hay mas empresas y con ello fuentes de empleo.

27. **¿Cuáles han sido los elementos o clave del éxito para su Programa Emprendedor?**

Credibilidad de la Institución de FEPADE, ya que es una ONG con varios años en formación y trabajo con el sector gubernamental y empresas, así como contar con la metodología y los instrumentos de una incubadora con varios años de experiencia, como lo es la incubadora de Colombia.

28. **¿En qué medida se han cumplido los objetivos de su Programa Emprendedor?**

Lo que se ha programado se ha cumplido, y busca posicionar aun más el Programa y la Incubadora.

**ANEXO N° 6: CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES QUE INTEGRAN EL PROYECTO
ESARTES EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES QUE INTEGRAN EL PROYECTO ESARTES EN EL MUNICIPIO DE
SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.**

OBJETIVO: Recopilar la información necesaria para la detección y desarrollo de un perfil emprendedor de los jóvenes que integran el proyecto EsArtes, que permita proporcionar los elementos esenciales que contendrá el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural.

INDICACIONES GENERALES:

1. Lea cuidadosamente cada interrogante antes de responder.
2. Marque el cuadro con una "X" de acuerdo a su forma de pensar en las preguntas de múltiple opciones.
3. Conteste cuidadosamente las preguntas en los espacios en blanco.

I- DATOS GENERALES:

Género:

- Femenino
 Masculino

Edad:

- Entre 10-14 años
 Entre 15-19 años
 Entre 20-24 años
 Entre 25-29 años
 Entre 30-34 años
 De 35 o más.

Nivel Académico:

- De 1° a 6° grado
 De 7° a 9° grado
 Bachillerato
 Técnico
 Universitario

Ocupación Actual:

- Solo estudia
 Solo trabaja
 Estudia y trabaja
 Desempleado.

Lugar de Residencia:

II- DATOS DEL PERFIL:

Indicaciones:

De las siguientes opciones escriba dentro de cada círculo el número que según su criterio es conveniente al enunciado.

1. **Nunca**
2. **Raras veces**
3. **Algunas veces**
4. **Usualmente**
5. **Siempre**

1. **Búsqueda de Oportunidades.**

Hacer o buscar algo y aprovecharlo.

| | | | | |
|--|---|--|---|--|
| 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. **Persistencia**

Constancia en el intento de conseguir algo

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| 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. **Cumplimiento de Compromisos**

Es cumplir con una acción, promesa, declaración o decisión muy visible, hecha por una persona y estrechamente relacionada con esa persona.

| | | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|---|---|--|
| 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. Auto exigencia de la Calidad

Exigirse a uno mismo a hacer las cosas bien desde el principio

| | | | | |
|--|---|-------------------------------------|--|---|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 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. Correr Riesgos

Atraverse a hacer cosas que son difíciles pero que al final obtendrá una gran recompensa

| | | | | |
|---|---|---|----------------------------------|---|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 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 fracaso. | Llevo a cabo tareas arriesgadas. | Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas. |

6. Fijar metas

Es establecer algo que se quiere lograr e indicar cuándo se va a lograr.

| | | | | |
|----------------------------------|---|---|---|--|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Me gusta pensar sobre el futuro. | Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué 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. |

7. Conseguir información

Recopilar datos que me interesan y ordenarlos de manera que se haga fácil entenderlos.

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Cuando comienzo una tarea o un trabajo 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 Buscando 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 trabajos. |

8. Planificación.

Determinar lo que realizaré en un determinado tiempo, y como lo voy a realizar.

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Planifico un trabajo grande y lo divido 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 camino para hacer frente a un problema, busco otro. |

9. Persuasión

Es la capacidad de convencer a otra persona a que realice algo.

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Logro que otros apoyen mis recomendaciones. | No pienso en cómo puedo influenciar a otras personas. | Recurso a personas influyentes para alcanzar mis metas. | Frente a problemas que impiden 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. Autoconfianza

Creer que uno puede hacer las cosas

| | | | | |
|---|--|--|--------------------------------------|---|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 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 |

III. PREGUNTAS SOBRE EL PROYECTO ESARTES:

1. ¿Qué opinión tiene del trabajo que ha desarrollado con usted el Proyecto EsArtes?

11. ¿Le han informado sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural?

Sí

No

12. ¿Qué opinión tiene del Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural?

13. El tema del Emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas, ¿Considera necesario aprender sobre dicho tema?

Sí

No

14. ¿Conoce a personas que han iniciado su propia empresa o negocio?

Sí

No

15. En general, ¿Qué Impresión tiene de las personas que han iniciado su propia empresa o negocio?

Lo hacen porque no tienen otras oportunidades.

Me son indiferentes.

Quisiera hacer lo que ellos hacen.

Son personas emprendedoras.

Otra: _____

16. ¿Ha pensado en iniciar su propio Proyecto o idea de negocio?

Sí

No

Si su respuesta es Sí, pasar a la pregunta 17.

Si su respuesta es No, gracias la encuesta ha finalizado.

17. ¿Por qué llevaría a cabo un Proyecto o idea de negocio?

Sabe realizar un producto o servicio que puedo fabricar/vender con éxito y poner en práctica mis conocimientos.

Siempre lo he visto en mi entorno familiar.

Por estar a la cabecera de una empresa y dirigir un grupo.

Por deseo de independencia económica.

Por conseguir un patrimonio personal.

18. **¿Ha recibido formación previa sobre cómo gestionar un Proyecto o idea de negocio?**

- No, pero ya tengo experiencia.
- He recibido formación teórica y no tengo experiencia.
- He recibido formación teórica y tengo experiencia.
- No tengo experiencia ni formación, pero creo que la misma actividad ya me enseñara.

19. **¿Considera oportuno consultar con alguien su Proyecto o idea de negocio por las razones siguientes?**

- No, porque pueden copiarme la idea.
- Sí, porque cualquier persona puede darme una idea.
- Sí, porque puedo estar equivocado, y el proyecto no ser tan bueno.
- Sí, porque personas conocedoras me pueden guiar en ello.

20. **¿Considera indispensable la ayuda para echar a andar su Proyecto o negocio?**

- Sí No

21. **De las siguientes ayudas para crear e iniciar un proyecto o negocio, ¿Cuáles considera como las más importantes?**

- Asesoramiento sobre en qué o que negocio poner.
- Asesoramiento para administrar mejor.
- Asesorías Legales y Contables.
- Ayuda en búsqueda de financiamiento.
- Enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de mi idea de negocio.

Otra: _____

22. **¿Cuáles son las principales barreras que le impiden crear un negocio propio o prestar servicios?**

- Falta de dinero.
- Tener poca iniciativa
- Tengo miedo a perder lo que invierta si el proyecto o negocio no funciona.
- Necesitaría que alguien me asesore sobre ¿Cómo poner mi negocio o prestar mis servicios?

Otra: _____

23. **¿Cómo valora el proceso de crear su Proyecto o negocio?**

- Como una buena experiencia
- Complicado
- Interesante, pero no cuento con los recursos necesarios para ello
- Necesito asesoría.

Otra: _____

24. ¿Estaría dispuesto a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica la creación de un Proyecto o negocio?

Sí

No

25. ¿Qué aspectos consideraría necesarios para la creación o desarrollo de su Proyecto o negocio?

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

ANEXO N°7: CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES QUE INTEGRAN LA ESCUELA TALLER DE OFICIOS TRADICIONALES EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.



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

CUESTIONARIO DIRIGIDO A JÓVENES QUE INTEGRAN LA ESCUELA TALLER DE OFICIOS TRADICIONALES EN EL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.

OBJETIVO: Recopilar la información necesaria para la detección y desarrollo de un perfil emprendedor de los jóvenes que integran la Escuela Taller, además que permita proporcionar los elementos esenciales que contendrá el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural.

INDICACIONES GENERALES:

4. Lea cuidadosamente cada interrogante antes de responder.
5. Marque el cuadro con una "X" de acuerdo a su forma de pensar en las preguntas de múltiple opciones.
6. Conteste brevemente las preguntas en los espacios en blanco.

III- DATOS GENERALES:

Género:

- Femenino
 Masculino

Edad:

- Entre 10-14 años
 Entre 15-19 años
 Entre 20-24 años
 Entre 25-29 años
 Entre 30-34 años
 De 35 o más.

Nivel Académico:

- De 1° a 6° grado
 De 7° a 9° grado
 Bachillerato
 Técnico
 Universitario

Ocupación Actual:

- Solo estudia
 Solo trabaja
 Estudia y trabaja
 Desempleado.

Lugar de Residencia:

IV- DATOS DEL PERFIL EMPRENDEDOR:

Indicaciones:

Conteste las siguientes preguntas anotando en los círculos el número que corresponde a sus repuestas según su criterio y de acuerdo a las siguientes opciones:

- 6. **Nunca = No**
- 7. **Raras veces**
- 8. **Algunas veces**
- 9. **Usualmente**
- 10. **Siempre = Si**

1. **Búsqueda de Oportunidades.**

Hacer o buscar algo y aprovecharlo.

| | | | | |
|--|---|--|---|--|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 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. **Persistencia**

Constancia en el intento de conseguir algo

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 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. **Cumplimiento de Compromisos**

Es cumplir con una acción, promesa, declaración o decisión muy visible, hecha por una persona y estrechamente relacionada con esa persona.

| | | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|---|---|--|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 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. **Auto exigencia de la Calidad**

Exigirse a uno mismo a hacer las cosas bien desde el principio

| | | | | |
|--|---|-------------------------------------|--|---|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 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. **Correr Riesgos**

Atraverse a hacer cosas que son difíciles pero que al final obtendrá una gran recompensa

| | | | | |
|---|---|---|----------------------------------|---|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 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 fracaso. | Llevo a cabo tareas arriesgadas. | Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas. |

6. **Fijar metas**

Es establecer algo que se quiere lograr e indicar cuándo se va a lograr.

| | | | | |
|----------------------------------|---|---|---|--|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Me gusta pensar sobre el futuro. | Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué 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. |

7. **Conseguir información**

Recopilar datos que me interesan y ordenarlos de manera que se haga fácil entenderlos.

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Cuando comienzo una tarea o un trabajo 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 Buscando 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 trabajos. |

7. ¿Actualmente qué beneficios ha obtenido con la Enseñanza de Escuela Taller?

8. ¿Aplica en su vida diaria lo aprendido en Escuela Taller?

Sí No

Si su respuesta es "Sí" ¿De qué manera lo aplica?

9. Con respecto a lo aprendido en la Escuela Taller ¿En qué le gustaría especializarse?

10. ¿Le han informado sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural que se impartirá en el Proyecto EsArtes?

Sí No

11. ¿Qué opinión tiene sobre el Programa de Emprendedurismo Juvenil Cultural que impartirá el Proyecto EsArtes?

12. El tema del Emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas, ¿Considera necesario aprender sobre dicho tema con el programa de emprendedurismo que impartirá el Proyecto EsArtes?

Sí No

13. En general, ¿Qué Impresión tiene de las personas que han iniciado su propia empresa o negocio?

- Lo hacen porque no tienen otras oportunidades.
- Me son indiferentes.
- Quisiera hacer lo que ellos hacen.
- Son personas emprendedoras.
- Otra: _____

14. ¿Ha pensado en iniciar su propio Proyecto o idea de negocio?

Sí No

Si su respuesta es Sí, pasar a la pregunta 15.

Si su respuesta es No, gracias la encuesta ha finalizado.

15. ¿Ha recibido formación previa sobre cómo gestionar un Proyecto o idea de negocio?

- No, pero ya tengo experiencia.
- He recibido formación teórica y no tengo experiencia.
- He recibido formación teórica y tengo experiencia.
- No tengo experiencia ni formación, pero creo que la misma actividad ya me enseñara.
- Otra: _____

16. ¿Considera oportuno consultar con alguien para que le ayude en su idea de negocio?

- Sí, porque cualquier persona puede apoyar mi idea.
- Sí, porque puedo estar equivocado, y la idea de negocio no sea tan buena.
- Sí, porque personas conocedoras del tema me pueden guiar en ello.
- Todas las anteriores
- No, porque pueden copiarme la idea o no apoyarían mi idea.

17. **¿Considera indispensable la ayuda para poner en marcha su Proyecto o negocio?**

Sí

No

18. **De las siguientes ayudas para crear e iniciar un proyecto o negocio, ¿Cuáles considera como las más importantes?**

Asesoramiento sobre en qué o que negocio poner.

Asesoramiento para administrar mejor.

Asesorías Legales y Contables.

Ayuda en búsqueda de financiamiento.

Enseñanza en temas relacionados a planificación y organización de mi idea de negocio.

Todas las anteriores

Otra: _____

19. **¿Cuáles son las principales barreras que le impiden crear un negocio propio o prestar servicios?**

Falta de dinero.

Tener poca iniciativa

Tengo miedo a perder lo que invierta si el proyecto o negocio no funciona.

Falta de alguien que me asesore sobre ¿Cómo poner mi negocio o prestar mis servicios?

Otra: _____

20. **¿Cómo valora la creación de su Proyecto o negocio?**

Como una buena experiencia

Complicado, porque no cuento con los recursos necesarios realizarlo

Interesante, porque necesitaría de asesoría.

Otra: _____

21. **¿Estaría dispuesto a ser parte de las actividades y responsabilidades que implica la creación de un Proyecto o negocio?**

Sí

No

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

ANEXO N° 8: CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLÁN.



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

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

OBJETIVO: Recopilar la información necesaria para determinar la importancia de la creación de un Programa Emprendedor Juvenil con Perfil Cultura, en el Municipio de Suchitoto.

INDICACIONES: Lea cuidadosamente cada interrogante antes de responder, y marque con una "X" el cuadro que acompaña la respuesta que considere más adecuada según su criterio, y escribir en las preguntas que requieren más información.

DATOS GENERALES:

Género

- Femenino
- Masculino

Nivel Académico:

- De 1° a 6° grado
- De 7° a 9° grado
- Bachillerato
- Técnico
- Universitario

Edad:

- Entre 15-19 años
- Entre 20-24 años
- Entre 25-29 años
- Entre 30-34 años
- De 35 o más

Ocupación Actual:

- Solo estudia
- Solo trabaja
- Estudia y trabaja
- Desempleado.

Lugar de residencia:

- Ciudad
- Cantón
- Comunidad
- Otro. Especifique_____

PREGUNTAS ESPECÍFICAS:

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

Sí No
¿Porque?

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

- Comercio.
- Agricultura y Ganadería
- Servicio (Restaurantes y hoteles).
- Turismo (Venta de artesanías, caminatas, paseos, actividades culturales).
- Pesca Artesanal
- Transporte
- Metal Mecánico
- Otros Especifique: _____

3. **¿De qué manera considera usted que podría mejorar su condición de vida?**

- Obtener un buen empleo
- Emigrar al exterior
- Tener un negocio propio
- Otros Especifique: _____

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

- Lo hacen por falta de oportunidades de empleo
- Me son indiferentes
- Quisiera hacer lo que ellos hacen
- Son personas exitosas

5. **¿Ha pensado en establecer su propio negocio?**

Sí No
¿Por qué?

6. **¿Cuáles considera usted que son las limitantes para establecer un negocio?**

- Falta de conocimiento
- Falta de tiempo
- Falta de financiamiento
- Falta de asesoría técnica
- Otros especifique: _____

7. **¿Qué condiciones son necesarias en el municipio de Suchitoto para emprender una microempresa?**

- Un centro de emprendedurismo juvenil
- Financiamiento para el sector micro empresarial
- Un programa emprendedor que apoye a la creación de nuevas empresas y ayude a mejorar a las micro empresas.
- Otros. Menciónelo: _____

8. Si existiera un Programa de apoyo al Emprendedurismo o un Centro de Emprendedurismo Juvenil en el municipio, ¿Qué servicios le gustaría que ofreciera para ayudar a los jóvenes a emprender y para ayudar a los que tienen microempresas?

- Asesoramiento sobre el negocio a emprender
- Asesoramiento sobre cómo administrar el negocio
- Asesorías contables y legales
- Ayuda en la búsqueda de financiamiento
- Seguimiento después de la puesta en marcha del negocio
- Manejo de conflictos
- Relaciones públicas y personales
- Todas las anteriores
- Otras. Especifique: _____

9. ¿Considera usted que la existencia de un Programa Emprendedor o un Centro de Emprendedurismo Juvenil, ayudaría a la creación de nuevas microempresas?

Sí No

¿Por qué?

10. ¿Considera que existen nuevas oportunidades de negocio en su municipio y que se pueden desarrollar para crear microempresas?

Sí No

Menciónelas.

11. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera usted como los más importantes para ayudar a crear nuevas microempresas?

- Mercadeo
- Acceso a la tecnología
- Recurso humano capacitado
- Alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacionales
- Apoyo Municipal
- Todas las anteriores
- Otras. Especifique: _____

12. ¿Conoce de instituciones que apoyen el Emprendedurismo juvenil como actores importantes para la creación de microempresas dentro del Municipio?

Sí No

¿Con que Propósito?

13. ¿Señale cual de las siguientes instituciones que apoyan a los jóvenes en sus ideas emprendedoras conoce usted?

- Redes
- Conamype
- Fundes
- Centro Emprendedor de la Universidad José Simeón Cañas (UCA)
- Centro Emprendedor de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN)
- Unidad de vinculación de la Universidad de El Salvador (UES)
- Otro. Especifique: _____
- Ninguna

14. El tema de emprendedurismo está muy ligado a la creación de empresas. ¿Considera importante aprender sobre dicho tema?

Sí No

¿Por qué?

15. ¿En qué sector establecería un negocio?

- Comercio
- Servicio
- Turismo
- Transporte
- Agricultura
- Otro. Especifique: _____

¿Porque?

16. ¿Considera la Cultura, Actividades y Servicio Culturales como una nueva forma de poder generar empleo o nuevos negocios?

Sí No

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

**ANEXO N° 9 GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A, ADMINISTRADORA DEL PROYECTO
ESARTES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO, DEPARTAMENTO DE CUSCATLAN.**



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

**ENTREVISTA DIRIGIDA A, ADMINISTRADORA DEL PROYECTO ESARTES DEL MUNICIPIO DE SUCHITOTO,
DEPARTAMENTO DE CUSCATLAN.**

Objetivos:

- Identificar cuáles son las expectativas de los Administradores del Proyecto EsArtes, para la realización de un Programa de Emprendedurismo Juvenil.
- Considerar las opiniones de los entrevistados para el desarrollo del diseño de un Programa de Emprendedurismo Juvenil.
- Determinar el grado de conocimiento que tienen con respecto al Emprendedurismo.

- 1) ¿Cuál es la Misión de EsArtes?
- 2) ¿Cuál es el Objetivo Principal del EsArtes?
- 3) ¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado?
- 4) ¿Cuáles son las Principales Estrategias de EsArtes?
- 5) ¿Cuáles considera son sus mayores Fortalezas como Proyecto EsArtes?
- 6) ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se han tenido que enfrentar?
- 7) ¿Cuáles son las principales amenazas que han percibido?
- 8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que se les han presentado?
- 9) ¿Cuáles han sido los resultados con los programas que imparten a los jóvenes que integran el proyecto?
- 10) ¿Consideran a la cultura como un medio de vida?
- 11) ¿Por qué consideran la Cultura un medio de vida?
- 12) El tema del Emprendedurismo hoy en día tiene un gran auge en nuestro país ¿Cual es su opinión con respecto?
- 13) ¿Ha escuchado hablar de programas de Emprendedurismo con perfil cultural en nuestro país y cuál es su opinión al respecto?

- 14) ¿De qué forma como Proyecto EsArtes contribuiría a la enseñanza de dicho tema?
- 15) ¿Considera que existe suficiente apoyo hacia los Jóvenes de Suchitoto, en cuanto a orientación a como emprender un negocio propio?
- 16) ¿Estaría dispuesto a apoyar a jóvenes con deseo de crear su propia empresa? (De qué forma lo haría)
- 17) ¿Cuenta con los lineamientos, metodologías, personal y recursos para implementar un Programa de Emprendedurismo juvenil?
- 18) ¿Cuáles sectores económicos considera se verían beneficiados con el Proyecto? por ejemplo: turismo, comercio, servicio y otros.
- 19) ¿De qué forma considera que contribuiría el Programa de emprendedurismo al desarrollo de la Industria Cultural en el Municipio?
- 20) ¿Considera que en el Municipio existen personas con capacidades para iniciar su propio negocio?
- 21) ¿Existen factores que vuelven atractivo al municipio para la creación de empresas?
- 22) ¿Considera que a nivel de educación formal se fomenta la cultura emprendedora en el municipio?
- 23) ¿Considera que los niveles de educación en el municipio son los necesarios para el desarrollo mental y creativo de los habitantes?
- 24) ¿Es de su conocimiento si se han realizado ferias emprendedoras en el Municipio?
- 25) ¿Considera que Suchitoto cuenta con los organismos e instituciones para el fomento del Emprendedurismo?
- 26) ¿Realiza alianzas estratégicas con algunas instituciones para facilitar el trabajo con el Emprendedurismo?
- 27) Si realiza Alianzas ¿Qué tipo de Alianzas realiza?
- 28) ¿Cuál es el tiempo y la programación que dedican al programa emprendedor?
- 29) ¿Poseen el personal adecuado para impartir el programa Emprendedor?
- 30) ¿Si no lo poseen como han pensado en obtener al personal adecuado?
- 31) ¿Han realizado algún presupuesto para implementar el programa y todos los gastos que conlleva realizarlo?

ANEXO N° 10: TEST DE CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS.

Indicaciones:

Conteste las siguientes preguntas anotando en los círculos el número que corresponde a sus repuestas según su criterio y de acuerdo a las siguientes opciones:

1. **Nunca = No**
2. **Raras veces**
3. **Algunas veces**
4. **Usualmente**
5. **Siempre = Si**

1. Búsqueda de Oportunidades.

Hacer o buscar algo y aprovecharlo.

○ + ○ + ○ - ○ + ○ +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. Persistencia

Constancia en el intento de conseguir algo

○ + ○ + ○ - ○ + ○ +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. Cumplimiento de Compromisos

Es cumplir con una acción, promesa, o decisión muy visible, hecha por una persona y estrechamente relacionada con esa persona.

○ + ○ + ○ + ○ - ○ +6=

| | | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|---|---|--|
| Termino mi trabajo a tiempo. | Cumpro 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. Auto exigencia de la Calidad

Exigirse a uno mismo a hacer las cosas bien desde el principio

○ + ○ + ○ + ○ - ○ +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. Correr Riesgos

Atreverse a hacer cosas que son difíciles pero que al final obtendrá una gran recompensa

○ ○ ○ ○ ○ +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 fracaso. | Llevo a cabo tareas arriesgadas. | Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas. |
|---|---|---|----------------------------------|---|

6. Fijar metas

Es establecer algo que se quiere lograr e indicar cuándo se va a lograr.

- + + + + = _____

| | | | | |
|----------------------------------|---|---|---|--|
| Me gusta pensar sobre el futuro. | Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué 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. |
|----------------------------------|---|---|---|--|

7. Conseguir información

Recopilar datos que me interesan y ordenarlos de manera que se haga fácil entenderlos.

+ - + + = _____

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| Cuando comienzo una tarea o un trabajo 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 Buscando 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 trabajos. |
|--|--|---|--|---|

8. Planificación.

Determinar lo que realizaré en un determinado tiempo, y como lo voy a realizar.

+ + - + = _____

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| Planifico un trabajo grande y lo divido 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 camino para hacer frente a un problema, busco otro. |
|---|--|---|---|--|

9. Persuasión

Es la capacidad de convencer a otra persona a que realice algo.

- + + + = _____

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| Logro que otros apoyen mis recomendaciones. | No pienso en cómo puedo influenciar a otras personas. | Recurso a personas influyentes para alcanzar mis metas. | Frente a problemas que impiden 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. Autoconfianza

Creer que uno puede hacer las cosas

- + + + = _____

| | | | | |
|---|--|--|--------------------------------------|---|
| 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 |
|---|--|--|--------------------------------------|---|

Ajuste

- - - + = _____

| | | | | |
|---|---|----------------------------------|--|--|
| No importa con quien platique siempre lo escucho con atención | Me resiento cuando no logro lo que quiero | He sufrido fracasos en el pasado | En ciertas ocasiones he sacado ventajas de otra personas | Cuando no se algo, no tengo problemas en aceptarlo |
|---|---|----------------------------------|--|--|



Factor de corrección

Si el factor de corrección es:

de 24 o 25 restar 7 a cada característica

de 22 o 23 restar 5 a cada característica

de 20 o 21 restar 3 a cada característica

de 19 o menos restar 0 a cada característica

| Característica | Puntaje | (-) | Corrección | = | Total corregido |
|-----------------------------|----------------|------------|-------------------|----------|------------------------|
| Búsqueda de oportunidades | | (-) | | = | |
| Persistencia | | (-) | | = | |
| Cumplimiento de compromisos | | (-) | | = | |
| Autoexigencia de calidad | | (-) | | = | |
| Correr riesgos | | (-) | | = | |
| Fijar metas | | (-) | | = | |
| Conseguir información | | (-) | | = | |
| Planificación | | (-) | | = | |
| Persuasión y redes de apoyo | | (-) | | = | |
| Autoconfianza | | (-) | | = | |

ANEXO N° 11: GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE INSTITUCIONES QUE APOYAN EL EMPRENDEDURISMO CON PROGRAMAS EN EL SALVADOR.



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

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE PROGRAMAS EMPRENDEDORES EN EL PAÍS.

OBJETIVOS:

- Recopilar la información necesaria proveniente de la experiencia de los diferentes programas emprendedores
- Definir la clave del éxito así como los elementos necesarios para el desarrollo de un programa emprendedor juvenil.

DATOS GENERALES:

Nombre de la Institución u Organismo que ejecuta el Programa:

Nombre del Entrevistado:

Nombre del Proyecto:

Preguntas Generales:

1. ¿Cuál es su opinión en general de los Programas Emprendedores que se ejecutan en EL Salvador?
2. ¿Cual considera que es el principal reto de un Programa Emprendedor?
3. ¿Estaría de acuerdo en que se hicieran cambios en el país para facilitar el funcionamiento de los Programas Emprendedores? ¿Por qué?
4. Si está de acuerdo ¿Cuáles cambios considera que son necesarios?
5. ¿Cree que todos los Jóvenes tienen oportunidades reales de ser participes de un Programa Emprendedores existen en el país?

Preguntas Específicas:

a) De los lineamientos.

6. ¿Cual es para usted el principal objetivo del Programa Emprendedor al que usted forma parte?
7. ¿Cuáles son las principales metas que se han proyectado en su Programa?

8. ¿Cuáles son las principales estrategias del Programa Emprendedor?
9. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su Programa Emprendedor?
10. ¿Cuáles han sido las principales dificultades a las que se ha tenido que enfrentarse en la búsqueda de sus Objetivos?
11. ¿Cuáles son los principales retos del Programa Emprendedor que representa para el futuro?
12. ¿Cuál es el porcentaje de deserción en su Programa Emprendedor?, ¿A qué atribuye esto?
(No aplica si no se lleva un registro de la información)

b) Alianzas Estratégicas.

13. ¿Realizas alianzas estratégicas con otras instituciones para facilitar el apoyo a los Emprendedores?
14. Si realiza alianzas ¿Qué tipo de alianzas realiza?, búsqueda de apoyo técnico, socios estratégicos, mentores, financiamiento al Programa, financiamiento a Emprendedores.

c) De los Emprendedores involucrados.

15. ¿A quienes está dirigido el Programa Emprendedor?
16. ¿Cuáles son los procesos a los que se someten los Emprendedores dentro de su Programa?

d) Procedimientos.

17. ¿Hay algún procedimiento de evaluación de las actitudes emprendedoras a los candidatos del Programa? (Diagnóstico del Perfil Emprendedor)
18. ¿Cual considera que debe de ser el Perfil Básico Emprendedor?
19. ¿Realiza alguna sensibilización o reforzamiento de las competencias emprendedoras?
20. ¿Cuáles son las fases para que el emprendimiento se lleve a cabo?
21. ¿Cuál es la metodología que se ocupa en los Programas de Emprendedurismo?
22. ¿Cuál es el tiempo óptimo del Programa de Emprendedurismo?

e) Desarrollo de Plan de Negocios.

23. ¿Cuál es el producto final del Plan de Negocios que desarrollan los emprendedores incorporados al Programa?
24. ¿Podría explicar en qué consiste la metodología que utiliza para la enseñanza de los Planes de Negocios?

f) Resultados.

25. ¿Realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor?
26. Si realiza una medición de impacto o resultados del Programa Emprendedor, ¿En qué medida se ha contribuido a la creación de nuevos empleos?
27. ¿Cuáles han sido los elementos o clave del éxito para su Programa Emprendedor?
28. ¿En qué medida se han cumplido las metas y objetivos de su Programa Emprendedor?

ANEXO N° 12. DESCRIPCIÓN DE LA AGENDA

Módulo I. “Diagnóstico del Perfil Emprendedor Personal.”

Primera Sesión: Motivación y Creatividad.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|---|
| Inscripción de los participantes | Establecer un control estadístico de los y las jóvenes que iniciarán la capacitación. | El procedimiento es sencillo se toman los datos del participante utilizando un formulario, y se elabora un gafete de identificación. |
| Bienvenida a los participantes | Contribuir a la generación de un ambiente de confianza entre los participantes. | Quien facilita pronuncia un mensaje motivador referente al emprendedurismo a todos y todas los que participan en el programa de capacitación, provocando en ellos el interés por el programa y el deseo de conocerse como jóvenes emprendedores. |
| Dinámica de integración “El Saludo”. | Al finalizar el ejercicio los participantes habrán botado tensiones, para iniciar la jornada de capacitación empresarial. | Los participantes se reúnen en un lugar amplio formando un círculo, quien facilita les invita a realizar el ejercicio el cual consiste en efectuar tres tipos de saludo como se explica en el anexo de la dinámica. |
| Nivelación de las expectativas | Conocer las motivaciones y expectativas que los participantes llevan referente al programa de emprendedurismo cultural. | A los participantes se les formula tres preguntas las cuales son: ¿Quién eres? ¿Qué esperas del programa de emprendedurismo cultural? ¿Qué utilidad o aplicación le dará a lo aprendido? Luego se toman las tarjetas de lo que espera del programa y se forman islas las cuales reciben un tema tratando que este coincida con el esquema de trabajo del programa de capacitación, el desarrollo de la dinámica se presenta en anexo. |
| Definición de objetivos del programa y presentación del resumen | Que los participantes conozcan en forma simplificada el contenido del programa de jóvenes así como la filosofía que lo mueve. | Se realiza por medio de una presentación ya sea con carteles o por medio de la computadora, en esta se plantea el objetivo general del programa, así como la metodología a seguir en los módulos de formación que lo integran. |
| Ejercicio grupal “La torre de papel” | Los participantes vivenciarán situaciones relativas a las características emprendedoras específicamente en la fijación de metas, planificación sistémica, organización en el trabajo en equipo y liderazgo. | El ejercicio consiste en dividir a los participantes en grupos los cuales tendrán una misma tarea construir una torre de tiras de cartulina, la idea es que ganara la más alta y la más resistente, el desarrollo de la dinámica se presenta en el anexo. |
| Ejercicio vivencial “Dramatización un día en la vida de un joven emprendedor”. | Que los participantes reflexionen sobre las diferentes experiencias que un/una joven emprendedor vive un día cualquiera. | Se dividen en grupos de un promedio de 10 personas para que preparen un socio drama el cual tiene como tema un día en la vida de un joven emprendedor, lo importante es que todos los miembros del grupo formado participen activamente en el socio drama, de manera que paso a paso se vayan integrando. |
| Ejercicio personal: “El tarro del olvido”. | Que los participantes listen todas aquellas cualidades, actitudes o aptitudes que son negativas para su desarrollo personal o laboral, para luego tratar de superarla. | El ejercicio se realiza separando a los participantes durante un tiempo adecuado pidiéndoles que en silencio reflexionen sobre sus actitudes o cualidades que consideren más negativas. Luego se les pide que las escriban en las tiras de papel que se les han entregado previamente, aclarando que una tira una idea. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| | | Finalmente se les pide que las depositen en un tarro de barro para proceder por parte del que facilita la dinámica a quemar todas las tiras y haciéndoles ver a los participantes que deben olvidar e iniciar un nuevo proceso de vida. |
| Aportes teóricos sobre características emprendedoras. | Que los participantes conozcan en forma teórica las principales características emprendedoras para que en el transcurso del módulo logren identificar las características que para ellos son más fuertes y las que son los más débiles a fin de llegar a un punto de equilibrio. | La charla se fundamenta en los siguientes temas: ¿Quién es la persona emprendedora? El triangulo del progreso El desarrollo de las características emprendedoras. Clasificación de las características emprendedoras. |
| Tareas ex aula "Principales necesidades que presenta el municipio o comunidad". | Que los participantes realizan actividades durante la semana que los mantengan en contacto con el programa, así como que aprendan a investigar y obtener información. | Se recomienda que se formen grupos preferente de participantes cercanos geográficamente para que se les facilite la obtención de la información y la redacción del informe a presentar en la próxima sesión. |
| Evaluación y despedida. | Que los participantes evalúen el trabajo realizado durante la sesión para realizar los correctivos para la próxima y quien facilite les agradece su presencia y les esperamos la próxima sesión. | Se le entrega a cada participante una hoja de evaluación. |

Segunda Sesión: Características Emprendedoras Personales.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener los datos estadísticos de asistencia, para establecer criterios de apoyo a las personas más perseverantes. | Se pasa la hoja de asistencia a cada participante para que firme en el espacio respectivo. |
| Bienvenida a los participantes y evaluación de tarea. | Mantener la relación empática del equipo de facilitación y los participantes, así como evaluar el grado de responsabilidad del cumplimiento de tareas. | Quien facilita pronuncia un mensaje motivador referente al emprendedurismo a todos los que participan en el programa de capacitación, provocando en ellos el interés por el programa y el deseo de conocerse como jóvenes emprendedores. |
| Dinámica de integración "Zip, zap, zop". | Al finalizar el ejercicio los participantes habrán botado tensión y logrado el calor humano que les permitirá iniciar la sesión. | Quien facilita llama a todos los participantes a formar un círculo permaneciendo él en el centro y les explica que cuando él señale a una persona y le diga zip, ésta deberá decir el nombre de la persona que está a su izquierda, si dice zap deberá decir el nombre de la persona que está a su derecha, y si dice zop debe decir su propio nombre, si se equivoca o tarda más de tres segundos deberá pasar al centro y dirigir la dinámica. Finalmente la persona que está al centro dice zip, zap, zop todos y todas deberán cambiar de puesto. |
| Hilo conductor. | Que los participantes recuerden y resuman lo aprendido en la sesión anterior. | Para facilitar el hilo, se dividen los participantes en grupos y se les pide que diagramen en un pliego de papel lo aprendido en la sesión anterior (se utiliza la dinámica de "enseñando con éxito"). |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|--|--|
| Ejercicio vivencial "El huevo volador". | Al finalizar el ejercicio los participantes habrán vivido algunas de las características emprendedoras como correr riesgos calculados, autoconfianza, planificación sistemática. | Se dividen los participantes y se les asigna una misma tarea que consiste en diseñar un dispositivo que proteja un huevo de gallina para que al dejarlo caer a cierta altura este no se quiebre. |
| Ejercicio vivencial "Construyendo visiones". | Al finalizar la dinámica los participantes habrán comprendido la importancia de la construcción de visiones para que esta se haga realidad. | Quien facilita divide a los participantes en diez grupos y les asigna una tarea específica a cada grupo formulándoles la pregunta: ¿Si yo fuera...? Lo importante es que cada grupo produzca un listado de acciones que tomarían si ellos fueran el funcionario o la persona que la pregunta describe. |
| Aportes teóricos "El espíritu emprendedor". | Que los participantes conozcan los conceptos básicos del espíritu que mueve a las personas emprendedoras. | El facilitador hablará sobre el espíritu de perseverancia, trabajo duro y otras cualidades que distinguen a los emprendedores. |
| Asignación de tareas | Mantener el interés de los participantes en el programa. | El facilitador asignará un pequeño tema de investigación. |
| Evaluación y despedida | Que los participantes evalúen la sesión, los contenidos, la facilitación, la logística, etcétera. Y se les agradece su participación esperándolos en la próxima sesión. | Se le entrega el formato de evaluación a cada participante para que brinden su respectiva opinión. |

Tercera Sesión: Competencias Emprendedoras y Liderazgo.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|--|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener los datos estadísticos de asistencia, para establecer criterios de apoyo a las personas más perseverantes. | Se pasa la lista de asistencia previamente elaborada. |
| Hilo conductor. | Que los participantes repasen lo aprendido en la sesión anterior. | En esta ocasión se realiza dividiendo a los participantes para que listen los temas más importantes de la sesión anterior, se trabaja también en el cumplimiento de tareas que se les asignaron en la sesión anterior. |
| Autoevaluación "¿Por qué es importante ser empresario?". | Que los participantes se autoevalúen sobre la importancia de ser su propio jefe. | Se les corre el test "Identifique sus motivos", el cual formula preguntas tendientes a formar criterios sobre sus propios motivos que le impulsan a formar su propio negocio. |
| Autoevaluación "Test de CEP's". | Que los participantes luego de vivir los ejercicios grupales de las sesiones anteriores, tomen una idea real de sus potencialidades en lo referente a las características emprendedoras más dominantes en ellos. | Se les corre el "Test de CEP's" y luego se traza el círculo emprendedor, retirándoles a cada uno el círculo para su posterior evaluación por parte del equipo que facilita. |
| Ejercicio creativo "El avión planeador". | Que los participantes establezcan las características que definen a un líder. | El ejercicio consiste en dividir a los participantes en grupos y se le pide a cada grupo que definan un líder el cual será el representante, luego se les asigna la tarea de diseñar y construir un avión que se mantenga en el aire planeando durante diez segundos, para lo cual se les entrega diez hojas de papel periódico a manera tal que construyan varios prototipos. Todo este proceso guiado por el líder seleccionado. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|---|--|
| Taller "Características de un líder". | Que los participantes establezcan bajo sus propias observaciones las características que un líder democrático y participativo debe poseer. | Se dividen en grupos y se les explica que a través de la dinámica de lluvia de ideas en tarjetas ovaladas deberán escribir alrededor de la nube que contiene el título de "Características de un líder" todas aquellas cualidades que lo definen. Al finalizar se realiza una plenaria en la cual cada grupo expone lo consensuado. |
| Aportes teóricos "Liderazgo participativo". | Que los participantes confirmen el trabajo realizado en el taller previo sobre las características de un líder, y su participación en las decisiones en el trabajo en equipo. | Se prepara una presentación ya sea con carteles o auxiliándose con la computadora y el proyector para explicar los conceptos de liderazgo participativo. |
| Asignación de tareas. | De nuevo se les pide a los participantes que investiguen un tema, con el fin de mantener la relación con el programa. | El facilitador asigna el tema a investigar. |
| Evaluación y cierre. | Que los participantes evalúen en forma integral la sesión de capacitación, y quien facilita los despide cordialmente invitándolos a mantener la perseverancia en la asistencia a la próxima sesión. | Se le entrega el formato de evaluación a cada uno de los participantes. |

Cuarta Sesión: Ideas de negocios.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener un control estadístico del grupo participante a fin de establecer tendencias para las ideas de negocio potenciales. | Se pasa el listado de asistencia a cada participante. |
| Bienvenida a los participantes. | Quien facilita mantiene la empatía del grupo con un trato cordial. | El facilitador brinda una calurosa bienvenida a los participantes. |
| Hilo conductor. | Evaluar las características emprendedoras a través del círculo CEP's. | Se prepara un cartel conteniendo el círculo de características emprendedoras y se toma un ejemplo con base a las autoevaluaciones realizadas anteriormente. Explicando el significado del comportamiento de la gráfica que se obtiene y las características emprendedoras que deberán ser mejoradas. |
| Taller "Evaluación del entorno geográfico de los participantes". | Que los participantes se ubiquen en su entorno tanto cercano a su vivienda como en su municipio con respecto en los negocios exitosos que allí existen. | Para esto se dividen en grupos tratando de formar estos, con participantes que sean de la misma comunidad, barrio o colonia a fin de que compartan los conocimientos al respecto de los negocios existentes en: La zona más cercana a su vivienda los negocios más exitosos del municipio o comunidad. Luego se comparten en una plenaria todo lo trabajado por cada grupo. |
| Charla referente al entorno geográfico, social y político del municipio sede del programa. | Que los participantes conozcan de forma integral el municipio en el que habitan y en el que se establecerán los negocios que decidan implementar. | La charla puede tener como título "Conozcamos nuestro municipio", para esto se pueden obtener datos de las alcaldías o información de las oficinas del gobierno nacional que trabajan en datos estadísticos y otras informaciones importantes para la preparación de la charla que puede contener lo siguiente: |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Datos estadísticos de la población del municipio. ➤ Datos estadísticos de la población juvenil del municipio. ➤ Separación por sexo de la población. ➤ Rangos de edades. ➤ Estado civil de la población. ➤ Niveles de estudio de los participantes. ➤ Niveles de ingresos económicos de los jóvenes del municipio. ➤ Actividades que realizan los jóvenes actualmente en el municipio. ➤ Proyecciones futuras de los jóvenes del municipio. ➤ Principales actividades económicas del municipio. ➤ Cual es el macro entorno empresarial. |
| Taller “Evaluación sobre necesidades individuales para la implementación de un negocio”. | Que los participantes se autoevalúen a través de un test sobre sus cualidades empresariales. | Para esta evaluación se utiliza el test “Condiciones personales”, el cual permite a los participantes ubicarse en las necesidades que requiere una persona para optar al autoempleo. |
| Taller “Establecimiento de ideas de negocio”. | Que los participantes generen todas las ideas de negocios que su creatividad produzca, a fin formar un abanico de ideas que les permita seleccionar las más factibles. | Se trabaja con la dinámica de lluvia de ideas para que los participantes escriban y coloquen en los carteles las ideas que a su juicio son realizables en su comunidad o municipio, estas quedan visibles para todos para que seleccionen en el segundo momento las que consideran más fáciles de implementar. |
| Aplicación de macrofiltro. | Los participantes seleccionan las ideas de negocios que a su propio criterio puede fundamentarlas para luego convertirlas en empresas. | Los participantes visualizan las ideas colocadas en el cartel de la lluvia de ideas ya sea en forma individual o grupal seleccionen las tres ideas que más les gustan para su implementación. |
| Aplicación de FODA a las ideas seleccionadas. | Que los participantes apliquen un instrumento de filtro para las tres ideas seleccionadas de la lluvia, para ello se utiliza por parte de los participantes el FODA Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas | De las ideas de negocios seleccionadas recordando que la F y la D son propias de la persona o el grupo que implementará la idea de negocios y la O y la A son aspectos externos a la idea. |
| Aplicación del Microfiltro | Que los participantes seleccionen en una forma más cuantitativa la idea que a partir de ese momento se apropiarán para culminar en la creación de la empresa que sostendrá su vida económicamente. | Seleccionaran la idea que consideran más rentable y realizable ya sea de manera individual o grupal, a través del formato del Microfiltro el cual considera los recursos, la tecnología, el mercado y las capacidades personales para la selección y posterior ejecución de la idea. |
| Evaluación y despedida | Que los participantes evalúen en forma objetiva lo realizado durante las cuatro sesiones que constituyen el primer módulo de formación empresarial “Características emprendedoras y liderazgo participativo”. | Se reparte el formato de evaluación a cada uno de los participantes. |

ANEXO N° 13. DESCRIPCIÓN DE LA AGENDA

Módulo II. “Desarrollo de emprendedores”.

Primera Sesión: “¿Qué significa ser emprendedor?”

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|--|---|
| Control de asistencia. | Al iniciar el segundo módulo de formación es importante controlar a los jóvenes que continúan en el programa. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Romper el hielo entre los participantes y el facilitador. | Se les da la bienvenida y se les felicita por continuar en el programa de emprendedurismo. |
| Hilo conductor | Que los jóvenes recuerden lo aprendido en el módulo anterior. | Esto se realiza por medio de una presentación por computadora por parte del equipo de facilitación, el cual expone en un cuadro resumen de lo estudiado anteriormente. |
| Charla expositiva: “Tipos de emprendedores”. | Que los participantes entiendan las diferencias que caracterizan a un emprendedor interno (intrapreneur), un emprendedor externo (entrepreneur) y un emprendedor social. | Se presentará el contenido de por medio de una presentación en computadora para aclarar mejor todo lo referente a los tipos de emprendedores, se mostrarán ejemplos de cada uno de ellos. |
| Dinámica de Integración: “La cartelera de cine”. | Aumentar la cohesión del grupo por medio de una dinámica que les permita demostrar sus habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, autoconfianza y búsqueda de información. | <ol style="list-style-type: none"> 1. El facilitador forma equipos de trabajo de cuatro ó cinco personas; explica cómo realizar el ejercicio: los equipos deben representar, a través de mímica, algunas películas famosas. Los demás tratarán de adivinar. 2. Los equipos preparan sus películas. 3. Los equipos representan sus películas, uno cada vez. En caso de que los demás no adivinen, deben “cumplir una penitencia”. 4. Evaluación del ejercicio: <ul style="list-style-type: none"> ¿Para qué nos sirvió la dinámica? ¿Cómo nos sentimos ahora? ¿Qué podemos hacer para aumentar la integración del equipo? |
| Taller: “¿Qué significa ser empresario?” | Mostrarles a los jóvenes las ventajas y desventajas de ser un empresario. | Se realiza por medio de una charla interactiva con uno o dos empresarios invitados para que relaten sus experiencias, dificultades y logros. |
| Evaluación de la jornada y cierre del módulo. | Que los participantes evalúen la jornada y den las opiniones correspondientes a su desarrollo. | Se reparte el formato de evaluación a cada participante. |

Segunda sesión: “Valores que debe poseer un emprendedor”.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|---|--|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener actualizados los cuadros de asistencia. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Mantener la relación empática del equipo de facilitación y los participantes. | Se les da la bienvenida. |
| Hilo conductor. | Que los jóvenes que participan aclaren dudas referentes al trabajo de la sesión anterior. | Se realiza por medio de pregunta – respuesta, en esto participa todo el equipo de facilitación para aclarar todas las dudas que los participantes posean. |
| Dinámica “La comunicación” | Que los jóvenes comprendan la importancia de seguir indicaciones y practicar los valores. | <p>Cada participante escogerá una pareja que sea de su estatura, el facilitador formará todas las parejas en dos columnas, cada participante le dará la espalda a su pareja. El facilitador le entregará entonces a una de las columnas una copia que contiene varias figuras geométricas ordenadas de una forma específica, y a cada persona de la otra columna se le entregará una hoja en blanco y un plumón para dibujar.</p> <p>La persona que posee la copia de la figura deberá indicarle a su pareja qué figuras y en qué posición las debe dibujar, el objetivo es que la persona con la página en blanco reproduzca exactamente la figura de la copia, ninguno de los miembros de la pareja podrá mover la cabeza o levantar sus respectivas hojas.</p> <p>Se les dará un tiempo de cinco minutos para que logren el objetivo, al término de los cuales se invertirán los papeles.</p> <p>Al finalizar la dinámica se hará énfasis en la importancia de la comunicación y de los valores que se practicaron durante el desarrollo del ejercicio.</p> |
| Charla expositiva: “Importancia de los valores en la vida de un emprendedor”. | Que los participantes comprendan la importancia de los valores morales en la vida de un emprendedor. | Quien facilita habla de manera breve sobre la responsabilidad, la honestidad y otros valores. |
| Ejercicio “La confianza” | Que los participantes comprendan los conceptos de riesgo y confianza. | <p>Los participantes forman parejas, uno se coloca detrás del otro, el que está ubicado adelante se deja caer, teniendo la confianza que su compañero lo atrapará de modo que no caerá al suelo, luego intercambian papeles.</p> <p>Al final el facilitador hace una pequeña reflexión sobre la dinámica.</p> <p>Aborda los conceptos de riesgo y confianza.</p> |
| Taller: “Ética y Responsabilidad social” | Despertar en los jóvenes el interés de actuar éticamente y además buscar el beneficio en la calidad de vida de terceras personas como parte de su responsabilidad social. | El facilitador dará una breve explicación sobre ambos términos, y luego los jóvenes formarán grupos para evaluar diferentes empresas y sus acciones éticas y de responsabilidad social. |
| Cierre y evaluación | Agradecer a los jóvenes por continuar participando en el programa y por desarrollar las actividades que se les piden. | Se hace por medio de una hoja de evaluación. |

ANEXO N° 14. DESCRIPCIÓN DE LA AGENDA

Módulo III. "Gestión Cultural y Turística"

Primera Sesión: La empresa y su entorno.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|--|--|
| Control de asistencia | Establecer estadísticamente la perseverancia de los asistentes. | Se trabaja con base a los listados generados durante las sesiones del módulo anterior. Así como se permite el ingreso de nuevos participantes según sea el caso para lo cual se les da una inducción, pasándoles los Test, así como la generación de sus propias ideas de negocios. |
| Bienvenida a los participantes | Contribuir a la generación de un ambiente de confianza entre los participantes. | Quien facilita pronuncia un mensaje motivador. |
| Planteamiento de los objetivos y contenido del módulo. | Que los participantes se ubiquen en el material teórico y práctico que se desarrollará durante el segundo módulo. | Este apartado se realiza mediante una presentación ya sea en carteles o por computadora y cañón. Se exponen los objetivos del módulo, su metodología y su contenido. |
| Hilo conductor: "Ideas de negocios". | Socializar todas las ideas de negocios generadas y apropiadas por los participantes y que se espera sean convertidas en empresas. | Se considera como el hilo conductor que amarra el primer con el segundo Módulo, para lo cual se realiza una plenaria en la cual cada persona o grupo asociativo expone la idea que desarrollaran en lo que resta del programa de empresariedad. |
| Idea de negocios | Que los participantes comprendan el verdadero significado de una idea de negocios. | Quien facilita realiza una presentación teórica referente al concepto de idea creativa, la cual se transforma en idea de negocio para que posteriormente se convierta en una empresa generadora de empleo y rentabilidad económica. |
| Dinámica grupal: "Rescatemos a la princesa Fiona". | Que los participantes creen un esquema mental de misión, objetivos, estrategias y empresa, a fin de facilitar el diseño de sus características empresariales. | Se divide a los que participan en un número pares de subgrupos para que compitan entre ellos. El objetivo de un grupo es defender en el castillo a la princesa y el del otro grupo es rescatarla, para ello cada grupo deberá diseñar sus propias estrategias, objetivos y misión, con la condición que no se permite utilizar la violencia. |
| Conceptualización teórica de empresa. | Que los que participan comprendan el significado de empresa, no solo el concepto general de entidad generadora de bienes o servicios, sino en el contexto global de empresa. | Se trabaja este apartado mediante una presentación o charla magistral pudiendo ser utilizada una presentación a computadora. |
| Tareas para la próxima sesión. | Mantener el hilo conductor entre los que participan en el programa de formación empresarial. | Se les entrega un formato de idea de negocios para que depuren o cambien según sea el caso. |
| Evaluación y despedida. | Que los participantes evalúen el contenido y la logística de la sesión que se ha realizado. | Se les pasa el formato de evaluación de jornada para sus comentarios. |

Segunda Sesión: Proceso administrativo.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Establecer la puntualidad de los participantes. | A través de los listados de asistencia se controla la hora de llegada de los que perseveran en el programa. |
| Bienvenida a los participantes. | Quien facilita mantiene la empatía del grupo con un trato cordial. | Se les dan palabras de ánimo a los participantes y se les insta a continuar hasta terminar el programa. |
| Hilo conductor. | Refrescar los conceptos adquiridos por parte de los participantes en la sesión anterior, se realiza a través de preguntas sueltas pertinentes a los temas abordados en la sesión anterior. | Se realizan preguntas sobre la empresa y su naturaleza, se trata de enlazar las respuestas con los temas que se abordarán en la presente sesión. |
| Dinámica grupal: "El nudo". | Que los participantes desarrollen su creatividad para resolver problemas de manera sencilla. | El facilitador forma grupos, a cada grupo se le entrega un pañuelo, el objetivo de la dinámica es que logren hacerle un nudo al pañuelo sin soltar las puntas. Al finalizar el facilitador pregunta al grupo cómo se sintieron y cuál fue el aprendizaje. |
| Charla expositiva: "El proceso administrativo". | Que los participantes conozcan y comprendan las cuatro fases del proceso administrativo para su posterior aplicación. | Por medio de presentación en Power Point el facilitador explicará las cuatro fases del proceso administrativo comprendidas en: Planeación, organización, dirección y control; así mismo abordará los aspectos relevantes de cada una de las fases. |
| Taller: "La toma de decisiones". | Que los participantes conozcan el proceso que se debe seguir para una adecuada toma de decisiones. | Se les da una breve explicación de los pasos a seguir para la toma de decisiones, se les menciona algunas técnicas para realizar diagnósticos y luego se les proporciona un caso ilustrativo de una empresa para que practiquen la teoría recibida. |
| Dinámica grupal: "Parejas o primos" | Fomentar el entusiasmo y el compañerismo, estimular la concentración, alegría y dinamismo entre los participantes para poder continuar la jornada. | Se forma un círculo con todos los integrantes de la dinámica. Todos miran al interior del círculo entre sí, y están de pie, luego se toman las manos. Procedimiento: El círculo empieza a girar a medida que todos van cantando una canción en común. En el término de un (1) minuto más o menos, el moderador de la dinámica, cuando los ve distraídos, les grita fuerte, "PRIMOS DE N personas". Ejemplo: (Primos de 6), y el último grupo que se haya organizado o que esté incompleto o tenga más personas, entonces se elimina, y así sucesivamente hasta eliminar todos los integrantes o si desea deja unos ganadores. |
| Evaluación y despedida | Que los participantes evalúen lo trabajado durante la jornada de formación. | Se utiliza el formato tradicional. |

Tercera Sesión: Gestión Cultural.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|---|
| Inscripción de los participantes | Establecer un control estadístico de los y las jóvenes. | Se utilizan las listas de asistencia. |
| Bienvenida a los participantes | Generar un ambiente de confianza entre equipo de facilitadores y participantes. | Quien facilita pronuncia palabras de bienvenida al nuevo módulo y lo describe brevemente. |
| Charla expositiva: "Gestión cultural". | Que los participantes conozcan todos los aspectos relacionados con la gestión cultural. | El facilitador explicará que la gestión cultural se entiende como la administración de los recursos de una organización cultural con el objetivo de ofrecer un producto o servicio que llegue al mayor número de público o consumidores, procurándoles la máxima satisfacción. |
| Charla expositiva: "Organizaciones culturales". | Que los participantes conozcan la clasificación de una organización cultural, de acuerdo al rubro al que se dirija. | El facilitador explicará la clasificación de las organizaciones culturales. Además de brindar una breve definición de bienes y servicios culturales, consumidores, objetivos, y satisfacción. |
| Dinámica: "Collage". | Facilitar la comunicación en pequeños grupos. Expresión de tensiones, intereses y motivaciones personales. | El instructor les pide a los participantes que realicen un collage, donde exprese ¿Quién soy? Con recortes pegados al cartoncillo, cada participante debe contestar a la pregunta: ¿Quién soy? (Tiempo ilimitado a criterio del instructor). El instructor divide al grupo en subgrupos. Cada uno de los integrantes del subgrupo interpreta el "COLLAGE" de cada participante. Sólo cuando 4 o 5 compañeros han expresado su punto de vista, el autor explica o aclara su obra. Una vez que los subgrupos han terminado se hace una mesa redonda general con el objeto de evaluar la experiencia y de aflorar los sentimientos de los participantes. El instructor guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida. |
| Taller: "Especificidades de la gestión cultural: ¿Qué diferencia la gestión de la cultura de la gestión de otros bienes y servicios?". | Que los participantes asimilen lo que hace diferente a una organización cultural. | Los participantes formarán grupos para discutir y explicar cada una de las siguientes diferencias: <ol style="list-style-type: none"> 1. Una limitación desde el punto de vista del marketing es la escasa o nula capacidad de decisión del gestor sobre el diseño (creación) del producto (el bien cultural). 2. La enorme diferencia en el uso de tecnologías entre los diferentes ámbitos considerados culturales (el sector artístico, las industrias culturales y la industria del ocio-entretención). 3. El alto nivel de intervención pública en el sector cultural. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| Experiencia vivencial: "Gestores culturales: la gestión cultural como profesión". | Que los participantes relacionen las funciones administrativas con el trabajo que desarrollan los gestores culturales. | Por medio del relato de casos prácticos, el facilitador explicará las funciones de los gestores culturales. |
| Dinámica: "Bloqueo de la creatividad". | Desarrollar la capacidad de perseverar en un trabajo creativo. | El Facilitador presenta un asunto para discusión. Todos los participantes proponen ideas y sugerencias. En cierto momento de la discusión, un miembro del grupo, previamente avisado, discute frontalmente una de las afirmaciones de alguno de los participantes, diciendo que la idea no es nueva ni válida. La persona cuestionada, sintiéndose interrumpida, naturalmente reaccionará mostrándose desanimada, enojada, y probablemente el impacto sofoque su creatividad. En sesión plenaria el Facilitador, provoca el análisis del suceso y orienta los comentarios. El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida. |
| Taller: "Retos: y ahora ¿qué?". | Concientizar a los participantes sobre los desafíos que enfrenta la gestión cultural. | Aclarar a los participantes que el principal desafío al que se enfrentan los gestores culturales como profesión, es el de conseguir un mayor impacto en el sector y en el conjunto de la sociedad. En concreto, el objetivo es el de conseguir el reconocimiento de la profesión por parte de los empleadores (demandantes potenciales de gestores y gestoras culturales), principalmente de las administraciones públicas. |
| Evaluación y despedida. | Que los participantes evalúen el trabajo realizado durante la sesión. | Se entregan los formatos de evaluación a cada uno de los participantes para que den su respectiva opinión. |

Cuarta Sesión: Administración y Producción de espectáculos escénicos.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener los datos estadísticos de asistencia, para establecer criterios de apoyo a las personas más perseverantes. | Se pasa la lista de asistencia para que los asistentes la firmen. |
| Bienvenida a los participantes y evaluación de tarea. | Mantener la relación empática del equipo de facilitación y los participantes, así como evaluar el grado de responsabilidad del cumplimiento de tareas. | El facilitador brinda palabras de ánimo a los participantes. |
| Dinámica de integración: "Pasa la lata". | Profundizar sobre el concepto de trabajo en equipo y a la vez reforzar el clima de compañerismo dentro del grupo. | El Facilitador integra a los participantes en subgrupos de 6 a 8 miembros y les solicita que seleccionen un nombre para identificar a su equipo. El Facilitador entrega a cada subgrupo sus latas y les explica que la actividad consistirá en que cada equipo deberá formar una fila. El primer integrante de la fila deberá tomar una lata y sujetarla con la barbilla y el cuello, sin tocarla en ningún momento con las manos. Después deberá pasar la lata al siguiente integrante, sin que ninguno de los dos utilice las manos. Se continúa con el |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|---|--|
| | | <p>mismo procedimiento hasta que la lata pase hasta el último integrante de la fila. Si alguna lata cae deberá ser regresada al primer integrante de la fila. Ganará el equipo que logre pasar mas latas. El Facilitador guía un proceso, para que el grupo analice como se desarrolló el trabajo en equipo. Así mismo, como ayudo la actividad a facilitar el compañerismo.</p> |
| <p>Charla expositiva: “La procuración de fondos y recursos en el arte”.</p> | <p>Explicarles a los participantes cuáles son los mecanismos que deben seguir para conseguir fondos para proyectos en el arte.</p> | <p>La procuración de recursos y fondos para desarrollar proyectos en la actividad artística y cultural es un problema que han tenido que enfrentar los artistas y sus equipos de trabajo desde la antigüedad. Se requiere de un pensamiento previo a la acción y de un determinado esquema de trabajo que posibilite procurar recursos y fondos con un determinado rigor que minimice la improvisación.</p> |
| <p>La importancia de destacar el beneficio esperado.</p> | <p>Que los participantes comprendan por qué deben destacar el beneficio esperado a sus públicos.</p> | <p>El facilitador explicará que es muy importante que los participantes sean hábiles en dejar claramente explícito que beneficio pueden esperar los públicos en relación con sus proyectos artísticos. Así mismo es importante que se organice la comunicación a partir de las cosas que quiere escuchar el público no sobre lo que ellos como empresa quieren decir, al ser capaces de proponer discursos concretos, reales y atractivos, pero sobre todo motivadores, y eso se logra cuando se dejan los beneficios esperados claramente explícitos.</p> |
| <p>Dinámica: “La técnica del ascensor”.</p> | <p>Que los participantes conozcan cuáles son los elementos esenciales que deben conformar los discursos de venta que les permitan ser eficientes en sus ventas.</p> | <p>Cada participante elaborará un discurso de ventas sobre su idea de negocio; dependiendo si es individual o grupal. Cada persona dispondrá de 30 segundos a 1 minuto para exponer su idea de negocio. Luego de cada exposición el facilitador preguntará al grupo si el vendedor logro cautivarlos.</p> |
| <p>Promoción artística e internet.</p> | <p>Que los participantes conozcan las técnicas para promocionarse.</p> | <p>El surgimiento y consolidación de Internet como medio de comunicación, ha representado para la promoción artística una verdadera revolución, pues por primera vez ha sido posible desarrollar una comunicación capaz de llegar sola al último lugar del mundo con imagen, sonido, texto y movimiento integrado en un solo medio. Las posibilidades que ofrece Internet como mecanismo de promoción son realmente atractivas, pues entre otras cosas resulta a la larga un medio donde la publicidad resulta mucho más económica que la que tradicionalmente se utiliza, sin que la sustituya completamente. Posibilita trabajar en varios idiomas a la vez, permite, permite hacer modificaciones y actualizaciones de manera muy rápida, permite conocer cómo se promueve la competencia, posibilita que los interesados en el trabajo de la empresa que los contacten rápida y directamente y permite además, mostrar el trabajo mediante videos y fotos.</p> |
| <p>Cierre y evaluación</p> | <p>Que los participantes evalúen la sesión desarrollada.</p> | <p>Se entrega una hoja con el formato de evaluación a cada participante.</p> |

Quinta Sesión: Administración turística.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|--|
| Control de asistencia. | Mantener un control estadístico de la asistencia de los participantes. | Se utilizan las listas de asistencia elaboradas previamente. |
| Bienvenida a los participantes. | Generar empatía entre el facilitador y los jóvenes participantes. | El facilitador brinda una calurosa bienvenida a los participantes. |
| Charla expositiva: "Las empresas turísticas". | Que los jóvenes conozcan lo que caracteriza a las empresas turísticas. | El facilitador explicará por medio de cañón y laptop las características que distinguen a una empresa turística, y a qué se dedican. |
| Taller: "Perfil del administrador de empresas turísticas". | Que los participantes conozcan las características que deben poseer para administrar adecuadamente empresas turísticas. | El facilitador definirá con ayuda del grupo las características y los conocimientos generales que debe poseer un administrador de empresas turísticas, el facilitador deberá abordar las diferentes ramas del turismo, así como de administración, aspectos cuantitativos y cualitativos, control de toma de decisiones contables y financieras, investigación, mercadotecnia, inversión y economía; dominio de la comunicación, idiomas extranjeros, y el uso de la computación. |
| Dinámica: "El periódico que corre". | Animar y energizar a un grupo fatigado | El instructor invita a una participante que hará el papel de "EL". Todos los participantes con excepción de "EL" formarán un círculo, pondrán sus manos a la espalda. "EL" llevará un periódico enrollado y caminará por fuera del círculo detrás de los jugadores. "EL" caminará hasta poner el periódico en las manos de uno de los participantes; digamos Jorge, tan pronto como Jorge sienta que le han dado el periódico, lo tomará y golpeará al jugador a su derecha (Martha), con él en la espalda. Martha correrá alrededor del círculo con Jorge tras ella. "EL", mientras tanto, tomará el lugar de Jorge. Martha tratará de regresar a su lugar antes de que Jorge logre atraparla. Si llega a hacerlo, Jorge, aún con el periódico en la mano será "EL" en el siguiente turno. Si Jorge logra atrapar a Martha, ella será "EL" (o ELLA). Se continúa de la misma manera hasta que el Instructor lo considere conveniente. |
| Charla expositiva: "Aptitudes que debe poseer". | Orientar a los participantes para que sean capaces de planificar, dirigir y coordinar proyectos turísticos. | Por medio de presentación con cañón y laptop el facilitador explicará las siguientes aptitudes que los participantes deberán desarrollar: interés por el desarrollo sustentable de la actividad turística, habilidades para el aprendizaje de idiomas, espíritu emprendedor, innovador y de liderazgo, capacidades administrativas y de gestión, capacidad para optimizar el uso de los recursos humanos, técnicos, financieros y materiales. |
| Dinámica: "Quítame la cola". | Ilustrar las características de la competencia (Ganar-Perder). | Todos los participantes deberán colocarse un pañuelo en la parte posterior del cinturón, sin anudarlo. Luego deberán amarran una punta de la cuerda en la muñeca del brazo |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| | | izquierdo, y después pasar este brazo por detrás de la cintura y amarrar la otra punta de la cuerda en el codo del brazo derecho. (De esta manera se reduce considerablemente la capacidad de movimiento del brazo derecho). Una vez que todos los participantes están listos, el instructor da la señal de inicio del ejercicio y todos deben tratar de quitar los pañuelos de los demás participantes. Aquél que logre quitar la mayor cantidad de pañuelos sin perder el suyo será el ganador. El Facilitador dirige una discusión sobre las conductas y actitudes mostradas en el ejercicio. El Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida. |
| Taller: "Funciones a desarrollar en una empresa turística". | Que los participantes comprendan como se aplica el proceso administrativo en una empresa turística. | El facilitador expondrá a los participantes las funciones que se deben desarrollar en una empresa turística, entre ellas mencionará: diseñar y operar campañas de mercadotecnia e información que se orienten a incrementar la cantidad de turistas, analizar los componentes del sistema turístico para proponer alternativas de solución o políticas de desarrollo y fomento para el sector, desarrollar proyectos turísticos que reactiven la economía de la región y procuren una vida con calidad para sus habitantes, promover el desarrollo sustentable y de la cultura turística, diseño y estructuración de proyectos de servicios turísticos y organizacionales, que integren el análisis, la formulación e implementación de programas y eventos, el manejo de las relaciones públicas, la coordinación de actividades, el desarrollo de paquetes turísticos y el conocimiento de atractivos, todo dentro de los parámetros de sostenibilidad que debe orientar la economía turística. |
| Evaluación y despedida. | Que los participantes evalúen el trabajo realizado durante la sesión para realizar los correctivos para la próxima y quien facilite les agradece su presencia y les esperamos la próxima sesión. | Se pasa el formato de evaluación a cada uno de los participantes. |

ANEXO N° 15. DESCRIPCIÓN DE LA AGENDA

Módulo IV. "Creación de Planes de Empresas."

Primera Sesión: "Plan de negocios y estudio de mercado".

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---------------------------------|---|--|
| Control de asistencia. | Mantener un control estadístico de los y las jóvenes. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Contribuir a la generación de un ambiente de confianza entre los participantes. | Se les da la bienvenida a la continuidad del programa, aclarándoles que es el último y decisivo módulo para la posterior generación de sus empresas. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|--|
| Planteamiento de objetivos. | Que los participantes reafirmen los objetivos del programa al iniciar el último módulo de capacitación. | Esto se realiza por medio de carteles y a través de una presentación en computadora, es importante que este material se coloque en el salón cada vez que el grupo se reúne a trabajar para que no pierdan de vista los objetivos que el módulo III plantea y de esa forma puedan elaborar con más calidad su plan de negocios. |
| Hilo conductor con el módulo II. Evaluación de la Encuesta realizada. | Establecer una interacción entre los que participan en el programa sobre los resultados obtenidos en las encuestas diseñadas y ejecutadas. | Se realiza el ejercicio con una plenaria en la que exponen las encuestas que en el módulo II realizaron como un sondeo de los potenciales clientes. |
| Evaluación individual o asociativa "Conocemos nuestro mercado" | Que los participantes conozcan la importancia de su idea de negocios, establecer sus limitaciones de conocimientos sobre los conceptos de mercado. | Taller: "Conociendo mi mercado", esto es una autoevaluación de los participantes referente a las condiciones locales del mercado para el producto o servicio diseñado. |
| Diseño de mi plan de mercadeo y publicidad. | Que los participantes conozcan un método fácil de aplicar para la elaboración de un plan de mercado, promoción y publicidad para su idea de negocio. | El trabajo se realiza a través de un formulario el cual se les permite a los participantes, ya sea en forma asociativa o individual, este primer intento del plan de mercadeo puede servir para la feria de negocios. |
| Conceptualización teórica de mercado, promoción y publicidad. | Que los participantes establezcan con claridad los conocimientos de mercadeo, promoción y publicidad de su empresa. | Se trabaja con una charla la cual puede ser apoyada con material escrito en carteles o por medio de una presentación computarizada, conteniendo los conceptos de mercado, aspectos promocionales que definen la empresa. |
| Diseño de mi plan de mercadeo y publicidad. | Que los participantes conozcan un método fácil de aplicar para la planificación de un plan de mercado, publicidad y promoción para su idea de negocios. | Los participantes integrados en forma asociativa o individual de acuerdo a sus condiciones de diseño de su idea de negocios para que establezcan los términos de desarrollo de su plan de mercadeo, así como el esquema de publicidad que la empresa adoptará. |
| Evaluación y despedida. | Que los participantes den su opinión sobre lo trabajado durante el día, así como que adquieran los compromisos para la siguiente sesión. | Se les pide a los participantes que depuren el plan de mercadeo que han establecido para su empresa. |

Segunda Sesión: Plan de negocios, "Diseño y creación de prototipo de producto y servicio".

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|---|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener los datos estadísticos de asistencia, para establecer criterios de apoyo a las personas más perseverantes. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Mantener la relación empática del equipo de facilitación y los participantes. | Se les da la bienvenida a la continuidad del programa aclarándoles que es el último y decisivo módulo para la posterior generación de sus empresas. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|---|
| Dinámica de integración: "El director de la orquesta". | Crear un ambiente de alegría entre los participantes. Recuperar el espíritu de hermandad. | La dinámica se realiza integrando en dos o cuatro grupos los cuales se disponen en círculos y se selecciona un voluntario por cada grupo para que salga y dentro del grupo se selecciona también a uno que se convierta en el director de la orquesta, este es el que decide el instrumento que van a simular todos a tocarlos, la dinámica se completa cuando el participante que se integra al grupo descubre quien es el director. |
| Hilo conductor. | Que los participantes reflexionen sobre lo trabajado en la sesión anterior. | Se utiliza el esquema básico de preguntas y respuestas para el establecimiento del nivel del avance del plan de negocios de cada participante individual o grupal. |
| Ejercicio vivencial "Diseño de un producto innovador". | Que identifiquen las áreas o elementos específicos que debe poseer un prototipo de producto o servicio a prestar o a elaborar en el plan de negocios. | Este ejercicio se realiza dividiendo a los participantes en grupos de ocho a diez personas a fin de que cada uno se convierta en una empresa, la cual tiene la tarea de diseñar un producto o servicio totalmente nuevo o innovador. |
| Plenaria del ejercicio anterior. | Que los participantes establezcan las bases para el diseño del prototipo del producto innovador, que les permitan implementar de mejor forma su prototipo particular, a través del compartir de todos los grupos los cuales exponen su prototipo innovador. | Los grupos formados como empresa exponen al pleno su idea innovadora ya sea de un producto o servicio y estos le hacen sugerencias de cómo mejorarlo así como su aplicación práctica en el comercio local. |
| Taller: "Diseño y costeo del prototipo de producto o servicio a prestar por la empresa". | Que los participantes establezcan los parámetros a considerar para el costeo directo de los productos o servicios establecidos en las ideas de negocios. Así como los conceptos de diseño del producto se utiliza el formato de taller de diseño de prototipo. | En este apartado los participantes trabajan según sea su propia idea de negocios para el diseño y posterior construcción del prototipo que les servirán para visualizar de mejor forma su plan de negocios. |
| Conceptos básicos de producción. | Apoyo por parte del equipo de facilitación referente a los conceptos básicos de producción, procesos y técnicas del manejo de materias primas, productos terminados. | Se trabaja por medio de una charla expositiva con el apoyo de una presentación computarizada. |
| Asignación de tareas | Que adquieran el compromiso para realizar el prototipo diseñado en el anterior taller durante la semana, el cual será presentado en la tercera sesión. | |
| Evaluación y despedida | Que los participantes escriban la observación pertinente a la capacitación recibida. | |

Tercera Sesión: Plan de Negocios: “Contabilidad y costos, registro y controles financieros”.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|--|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener los datos estadísticos de asistencia, para establecer criterios de apoyo a las personas más perseverantes. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida | Lograr aceptación en el grupo. | Se les da la bienvenida a la continuidad del programa, aclarándoles que es el último y decisivo módulo para la posterior generación de sus empresas. |
| Hilo conductor. Análisis de calidad y productividad a través del ejercicio vivencial: “La producción de carambolas”. | Establecer los conocimientos de los participantes en lo referente a los conceptos de calidad, producción y productividad; combinando esto con el valor de la eficiencia y la eficacia en la generación de productos. | Este ejercicio consiste en diseñar y construir todo un proceso de fabricación para la elaboración de las carambolas que son dos pequeños círculos que se ensamblan uno a otro por ellos. Durante el ejercicio se debe de tomar en cuenta aspectos como manejo de materias primas, proceso de distribución de roles, conceptos de calidad, eficiencia y eficacia. |
| Charla teórica: “La Calidad”. | Establecer los conocimientos de los participantes en lo referente a producción de bienes, productos o servicios con calidad. | Se realiza por medio de una charla expositiva con el apoyo de presentación computarizada en la cual se desarrolla en tema de calidad como requisitos previos que se imponen a la fabricación de un producto o prestación de un servicio. |
| Conceptualización teórica de administración. | Que los jóvenes comprendan con claridad la importancia de establecer un sistema organizativo formal con su organigrama y distribución de responsabilidades para el buen funcionamiento. | Charla expositiva previa al taller, se deberá explicar cómo se realiza el estudio de proyección de la estructura organizativa y niveles de autoridad dentro de la empresa. |
| Taller: “Contabilidad Estado de Ingresos”. | Que los participantes conozcan con claridad las características contables de la empresa en términos generales. | Se trabaja con varios formatos previamente diseñados que les permiten a los participantes formarse una idea clara referente a como se maneja el capital de la empresa, sus ingresos y gastos, sus activos y pasivos. |
| Trabajo grupal: “La contabilidad en mi empresa”. | Que los participantes conozcan en forma simplificada, los diferentes elementos que se deben analizar en el proceso contable de la empresa. | Se utiliza el formato del taller: “Contabilidad y Finanzas”, hasta completar todos los formularios que allí se presentan. |
| Trabajo grupal o individual. | Que los participantes expongan, los diferentes elementos que componen las finanzas de una empresa, su razón de ser y su utilización para el adecuado funcionamiento de la empresa. | Cómo están mis finanzas para el inicio de las operaciones de mi empresa. Se utiliza el formato del taller: “Contabilidad y finanzas”, al finalizar los tres talleres la información deberá trasladarse al formato general de plan de negocios. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|--|
| Aportes teóricos del facilitador referente a los conceptos de finanzas. | Que los participantes conozcan los recursos financieros que constituyen la base de funcionamiento de una microempresa, así como las diferentes áreas de trabajo de la empresa según se establece en su administración. | Charla expositiva que refuerza los conceptos adquiridos durante los talleres desarrollados durante toda la sesión. |
| Tarea Ex aula. | Asignación de la tarea para la próxima sesión que será realizar el trabajo de los talleres en el formato definitivo de plan de negocios. | |
| Evaluación y cierre. | Que los participantes den su opinión de lo estudiado en la jornada. | |

Cuarta Sesión: Plan de negocios, “Organización, Marco Legal, Derechos de Autor y Derechos Industriales”.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|--|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener actualizados los cuadros de asistencia de los participantes del programa. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Quien facilita mantiene la empatía del grupo con un trato cordial. | Se les da la bienvenida a la continuidad del programa, aclarándoles que es el último y decisivo módulo para la posterior generación de sus empresas. |
| Hilo conductor. | Que los participantes refresquen las ideas que se vertieron en la sesión anterior. | Plenaria para recibir los aportes de los participantes sobre la sesión anterior. Principalmente sobre aspectos de contabilidad, administración y finanzas. |
| Aportes teóricos sobre Derechos de autor y derechos industriales. Charla 1 y 2. | Que los participantes conozcan la importancia de los derechos de autor, propiedad intelectual y derechos industriales como marcas, modelos, patente de fórmulas y otros. | Se trabaja con el apoyo de charlas expositivas proporcionadas estas por el Centro Nacional de Registro (CNR). |
| Prácticas individuales sobre marcas y logos empresariales. | Que los participantes apliquen los conceptos aprendidos en la charla anterior. Que los participantes aclaren sus dudas referentes a lo que es una marca, una patente, una licencia. | Descripción de marca, modelos y logotipo en la empresa a diseñar según las distintas ideas de negocio establecidas por los participantes. |
| Charla: “Descripción de los pasos legales para la constitución de la empresa”. | Que los participantes comprendan la importancia de legalizar el funcionamiento de la empresa que están diseñando. | Se trabaja por medio de una charla expositiva con el apoyo de presentación computarizada en la cual se describen todos los pasos a seguir para la formalización de una empresa bajo los conceptos legales y técnicos. |

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---------------------------------|---|--|
| Dinámica grupal: "El carrusel". | Que los participantes realicen el recorrido completo de oficina en oficina, gubernamental o autónoma que requieren visitar para el proceso de legalización de la empresa. | Se utiliza para simular los pasos para la legalización de las empresas, se recomienda el apoyo de especialistas en las diferentes áreas de trámite como son: Ministerio de Gobernación, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, otras instituciones como la Alcaldía, etcétera. |
| Evaluación y despedida | Que los participantes evalúen el proceso metodológico seguido en la sesión y que así mismo queden motivados a continuar el proceso. | |

Quinta Sesión: Plan de Trabajo para la implementación del negocio.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|---|---|---|
| Control de asistencia de los participantes. | Concluir el módulo, con los listados de los participantes que pasarán a la próxima etapa que es la realización de la feria de negocios. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Quien facilita agradece a los participantes por haberse presentado a los módulos. | Se les felicita por su perseverancia y constancia en las sesiones y módulos y se les incentiva a desarrollar su idea de negocios. |
| Hilo conductor. | Que los participantes reflexionen sobre lo trabajado en la sesión anterior. | Que los participantes refresquen los conocimientos sobre los pasos legales para la constitución de una empresa. Se realiza a través de una plenaria para exponer los pasos legales para la constitución de la empresa. |
| Recopilación teórica sobre el resumen de la formulación del proyecto de creación de la empresa. | El equipo de facilitación realiza un resumen de todos los pasos seguidos para la construcción del plan de negocios y la importancia que este tiene para la consolidación de la empresa. | Se trabaja con el apoyo de los tutores empresariales a fin de aclarar las dudas que aún existen entre los participantes que han finalizado el programa a fin de depurar de la mejor forma el contenido del plan de negocios. |
| Llenado de formulario de plan de negocios. | Que todas las ideas que se han diseñado se conviertan en planes de negocios. | Con el apoyo del grupo de trabajo, se digitan todos los planes de negocios previa revisión de estos. |
| Aportes técnicos del facilitador. | Que los participantes estén conscientes de que lo trabajado durante toda la capacitación, es la base para la generación de la empresa que han diseñado. | El equipo de facilitación para el cierre del módulo, realiza una revisión de los objetivos planteados y el cumplimiento de estos. Motivación para la feria de negocios que requerirá dos sesiones más para el diseño de puestos. |
| Evaluación de la jornada y cierre del módulo. | Que los participantes se comprometan a la formación de su empresa así como a la exposición de esta en la feria de negocio. | |

ANEXO N° 16. DESCRIPCIÓN DE LA AGENDA

Presentación planes y feria de negocios.

Primera Sesión: "Preparación de feria".

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|--|
| Control de asistencia. | Luego de terminar los tres módulos de formación es importante establecer quiénes son los jóvenes que continúan en el programa, a manera tal de dimensionar la feria de negocios. | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Motivarlos a realizar la feria. | Se les da la bienvenida y se les felicita por haber llegado hasta aquí. |
| Hilo conductor | Que los jóvenes analicen los diferentes planes de negocios que han logrado terminarse y están listos para su exposición en la feria. | Esto se realiza por medio de una presentación por computadora por parte del equipo de facilitación, el cual expone en un cuadro resumen el estado actual de los planes de negocios y sus respectivos diseñadores, para que el pleno realice los comentarios pertinentes a fin de mejorar todavía los planes que se presentan. |
| Planteamiento de los objetivos del taller. | Que los participantes tomen conciencia de la importancia de planificar el trabajo a realizar previo y durante la feria de negocio. | Es preferible presentar el contenido de los talleres por medio de una presentación en computadora para aclarar mejor todo lo referente al desarrollo y la importancia de la participación activa de los jóvenes en el proceso de planificación y ejecución de actividades concernientes a la feria de negocios. |
| Evaluación de metodología a utilizar en el diseño y ejecución de la feria de negocios. | Que los participantes conozcan el manual operacional que se utilizará para ordenar las actividades y acciones que deben realizarse para la buena marcha de la feria de negocios. | El equipo de facilitadores da a conocer el contenido del manual estando siempre dispuestos a cualquier sugerencia que emane del grupo de jóvenes que constituyen el núcleo emprendedor de la sede. |
| Establecimiento de metodología a seguir para integrar los planes de negocios que son del mismo rubro. | Evitar la dispersión de recursos para el desarrollo de la feria de negocios, además que los jóvenes adquieran el concepto de trabajo en equipo. | Se realiza por medio de una dinámica que se denomina las cadenas de papel, en la cual se integran los grupos de jóvenes que cuentan con los mismos planes de negocio y se hacen competir contra otros por medio de encadenarlos a los pies con cadenas de papel y que analicen lo fácil que es la derrota cuando una persona no contribuye con todo el equipo. |
| Taller de integración de los grupos de jóvenes que comparten planes de negocios (Ideas del mismo rubro). | Que los jóvenes se integren en forma cooperativa para atender en forma individual su plan de negocios, pero todos en un mismo espacio a fin de que la gestión de negocios sea compartida. | A los jóvenes que comparten la misma idea de negocios se les agrupa y se les hace reflexionar sobre la dinámica viva, para luego que diseñen una estrategia agresiva de mercado para todas las ideas que ellos comparten. |
| Evaluación de la jornada y cierre del módulo. | Que los participantes se comprometan a la formación de su puesto o estante de exhibición de su empresa en la feria de negocios. | |

Segunda Sesión: “Preparación de presupuestos para los distintos puestos de la feria”.

| ACTIVIDAD | OBJETIVO | DESARROLLO |
|--|---|--|
| Control de asistencia de los participantes. | Mantener actualizados los cuadros | Se utilizan los formularios de asistencia para mantener el orden de los participantes y control de perseverancia de estos a las sesiones. |
| Bienvenida a los participantes. | Mantener la relación empática del equipo de facilitación y los participantes. | Se les da la bienvenida. |
| Hilo conductor. | Que los jóvenes que participan aclaren dudas referentes al trabajo del día anterior. | Se realiza por medio de pregunta – respuesta, en esto participa todo el equipo de facilitación para aclarar todos los puntos que los participantes realicen. |
| Dimensionamiento y propuesta de decoración del espacio del estante a utilizar durante la feria. | Que los jóvenes dimensionen en el área seleccionada para la feria el lugar en que expondrán su negocio sea este individual, asociativo o cooperativo (Negocios del mismo rubro). | No se presenta ningún formato específico ya que todo queda a la creatividad de los jóvenes emprendedores. |
| Establecimiento del puesto individual o por rubro de empresas para la participación en la feria de negocios. | Que los jóvenes emprendedores establezcan los costos que involucra la participación en la feria de negocios. | Quien facilita establece los principales rubros económicos a considerar para la instalación del estante en la feria. Se recomienda lo siguiente: 1. Publicidad 2. Promoción 3. Materias Primas 4. Equipos 5. Otros gastos. |
| Fijación de actividades a realizarse previo a la feria de negocios. | Que los participantes tomen conciencia de todo el trabajo que involucra el montaje de la feria y que acepten formar parte de las distintas comisiones que se han diseñado para el desarrollo de la feria. | El equipo de facilitación y los jóvenes dan a conocer el manual diseñado para la planificación y ejecución de la feria de negocios, así como las diferentes comisiones que deberán integrarse para el buen funcionamiento del mismo, a las cuales los jóvenes voluntariamente deben anotarse por cumplir con las actividades programadas en ellas. |
| Cierre | Se dan las palabras de clausura del programa. | |