

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE  
ESCUELA DE POSGRADO**



**TEMA:**

**ESTUDIO SOBRE LA EXPERIENCIA EMPRENDEDORA COMO RESULTADO  
DEL PROCESO FORMATIVO DE CONAMYPE EN EL DEPARTAMENTO DE  
SANTA ANA EN EL AÑO 2015**

**PRESENTADO POR:**

**MARÍA FERMELINDA MARTÍNEZ ACEVEDO**

**RAÚL ALFREDO LÓPEZ TOBAR**

**TRABAJO DE TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE:  
MAESTRÍA EN MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL**

**DOCENTE DIRECTOR:**

**MSC. ELADIO EFRAÍN ZACARIAS ORTEZ**

**DICIEMBRE, 2017**

**SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

**AUTORIDADES UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**



**RECTOR:**

**MTRO. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO**

**VICE-RECTORA ACADÉMICA:**

**DR. MANUEL DE JESUS JOYA**

**VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO:**

**ING. NELSON BERNABE GRANADOS**

**SECRETARIO GENERAL:**

**LCDO. CRISTOBAL HERNAN RIOS BENITEZ**

**DEFENSOR DE DERECHOS HUMANOS**

**MSC. CLAUDIA MARIA MELGAR DE ZAMBRANO**

**FISCAL GENERAL INTERINA**

**LCDA. DINA ALHEL Y CASTELLON**

**AUTORIDADES FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE**



**DECANO**

**MSC. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ**

**VICEDECANO**

**ING. ROBERTO CARLOS SIGUENZA**

**SECRETARIO**

**LICDO. DAVID ALFONSO MATA ALDANA**

**JEFE DE ESCUELA DE POSGRADO**

**MED. RINA CLARIBEL BOLAÑOS DE ZOMETA**

**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADO DE LA FACULTAD**

**ING. MAURICIO EGUIZABAL**

## INDICE

	Pág.
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>9</b>
<b>CAPITULO I. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>11</b>
1.1 DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO .....	11
1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA .....	12
1.2.1 Delimitación espacial.....	12
1.2.2 Delimitación de tiempo .....	12
1.3 ALCANCE DEL PROBLEMA .....	12
1.4 LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	13
1.5 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	14
1.6 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	14
1.7 FORMULACIÓN DE OBJETIVOS.....	15
1.7.1 Objetivo General.....	15
1.7.2. Objetivos Específicos .....	15
1.8 JUSTIFICACIÓN .....	16
<b>CAPITULO II. REFERENCIA TEÓRICA BÁSICA</b> .....	<b>18</b>
2.1 ACERCAMIENTO AL EMPRENDIMIENTO Y AL EMPRENDEDOR .....	18
2.1.1 Antecedentes del emprendimiento.....	18
2.1.2 Importancia del emprendimiento .....	19
2.1.3 La Cultura del Emprendimiento.....	20
2.2.1 Contextualización del emprendimiento.....	22
2.2.1.1 Aportes iniciales .....	23
2.2.2.2 Proyecto General Entrepreneurship Monitor en América Latina.....	24
2.2.3.3 El proyecto General Entrepreneurship Monitor investiga los siguientes temas.....	24
2.2.4.4 El emprendimiento en El Salvador .....	25
2.2.6.5 Tipos de emprendimiento .....	27
2.3. 1 Competencias o habilidades emprendedoras.....	28
2.4.1 Etimología sobre la adquisición competencias en proceso formativo.....	30
2.4.2 Procesos formativos en torno al emprendimiento .....	32
2.4.2.1 Algunas teorías de aprendizaje .....	32
2.4.2.1.1 Conductista .....	33
2.4.2.1.2 Constructivismo .....	33
2.4.2.1.3 Holístico.....	33
2.5. 1 Algunas metodologías para la enseñanza del emprendimiento .....	34
2.6.1 Ciclos de la experiencia emprendedora.....	36
2.6.2 A manera de cierre el emprendimiento y el emprendedor .....	37

<b>CAPITULO III. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....</b>	<b>38</b>
3.1 DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO DE LA INVESTIGACIÓN.....	38
3.2 TIPO DE ESTUDIO.....	39
3.3 POBLACIÓN Y CASOS A ESTUDIAR.....	39
3.4 UNIDADES DE OBSERVACIÓN.....	40
3.5 CRITERIOS DE INCLUSIÓN.....	40
3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	40
3.7 ESTRATEGIAS DE RECOLECCIÓN, PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	41
<b>CAPITULO VI. HALLAZGOS DEL ESTUDIO.....</b>	<b>43</b>
4. 1 ASPECTOS PRELIMINARES.....	43
4.2 ORÍGENES DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE SANTA ANA.....	44
4.3 DE CÓMO CONAMYPE INCORPORA EL PROGRAMA JUVENTUD EMPRENDE.....	45
4.4 OBJETIVOS DE CONAMYPE.....	45
4.6 EMPRENDIMIENTO DINÁMICO COMO CENTRO DE INTERÉS EN EL ESTUDIO.....	46
4.7 EL PLAN DE TRABAJO APLICADO POR CONAMYPE.....	47
4.7.1 <i>Módulo I: Identificación, Selección y Sensibilización Emprendedora</i> .....	48
4.7.2 <i>Módulo II Proceso de identificación y descubrimiento de clientes</i> .....	49
4.7.3 <i>Módulo III Proceso de formulación del modelo de negocio y métrica</i> .....	50
4.7.4 <i>Modulo IV Implementación del modelo de negocio y validación de métrica</i> .....	50
4.7.5 <i>Modulo V Identificación de clientes</i> .....	51
4.7.6 <i>Modulo VI Estructura de la idea de negocio y puesta en marcha</i> .....	52
4.7.6.1 <i>Complemento de módulo VI “Creación de Ecosistema emprendimiento”</i> .....	53
4.8 LAS COMPETENCIAS DESARROLLADAS EN LOS PARTICIPANTES.....	54
4.8. 1 <i>¿Cómo se deberá entender el término de competencia?</i> .....	55
4.8.2 <i>Puesta en evidencia las competencias adquiridas por los participantes</i> .....	55
4.8.4 <i>En cuanto a la exigencia académica</i> .....	58
4.9 LA EXPERIENCIA DE LOS EMPRENDEDORES.....	59
4.9.1 <i>Sobre el proceso de formación de los emprendedores</i> .....	60
4.9.2 <i>EN CUANTO A LA METODOLOGÍA DE TRABAJO</i> .....	61
4.10 LAS EXPERIENCIAS EMPRENDEDORAS.....	62
4.10.1 <i>De cómo caracterizar las experiencias emprendedoras</i> .....	63
4.10.2 <i>EN CUANTO A SI DEBEN SER CUBIERTOS TODOS LOS PARTICIPANTES</i> .....	64
4.10.3 <i>En cuanto al trasfondo que estaría causando el abandono</i> .....	65
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>67</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>72</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>74</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>78</b>

ANEXO 1 .....	79
ANEXO 2 .....	81
ANEXO 3 .....	82
ANEXO 4 .....	83
ANEXO 5: .....	90
ANEXO 6 .....	113

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Categorías del estudio .....	44
Tabla 2 Resultados del Programa Juventud Emprende.....	50

## RESUMEN EJECUTIVO

El tema del emprendimiento en los últimos años se ha convertido en una prioridad de estado como alternativa para la búsqueda de ingresos económicos, subsistencia de las familias salvadoreñas y como medio que permita el crecimiento económico del país, de ahí que ha generado interés en diversas instituciones; como es el caso particular de la Comisión de la Micro y Pequeña Empresa en sus siglas CONAMYPE, que a través programas con apoyo gubernamental como “Juventud Emprende” busca desarrollar competencias en cada uno de sus participantes para emprender mediante negocios individuales y familiares.

En este sentido este estudio, se inscribió sobre la pregunta ¿Cuál es la experiencia emprendedora de los y las participantes que se inscribieron y finalizaron el proceso formativo de CONAMYPE? Y que además se hizo acompañar de objetivos de carácter general y específicos vinculados al análisis, cualitativo del programa y opinión de los jóvenes participantes.

El estudio por su parte fue cualitativo con carácter teórico y un abordaje individualizado, con la participación de la coordinación, autoridades de CONAMYPE sede Santa Ana y los emprendedores que finalizaron proceso de formación “Juventud Emprende”; quienes fueron entrevistados bajo la modalidad de entrevista a profundidad y la técnica delfhi, a efectos de conocer sus valoraciones sobre el tema en estudio. Para el procesamiento de la información se utilizó cuadros de diálogo comparativo a través del cual se creó las codificaciones para los efectos de establecer las categorías de análisis que posteriormente iban generándose para los efectos del estudio.

El estudio identificó que el proceso formativo brindado por CONAMYPE, generó competencias emprendedoras que llevaron a los participantes a construir una experiencia de emprendimiento desde la idea de negocio, formalización y mantenimiento en el tiempo.

**Palabras claves:** proceso formativo, experiencia emprendedora, competencias emprendedoras, CONAMYPE, juventud emprende.

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio fue sido elaborado por estudiantes egresados de la Maestría en Métodos y Técnicas de Investigación Social en la Facultad Multidisciplinaria de Occidente, para ser presentado a las autoridades vinculadas al proceso.

La temática estaría enmarcada en el título “**Estudio sobre la experiencia emprendedora como resultado del proceso formativo de CONAMYPE en el departamento de Santa Ana en el año 2015**”. En el que se destaca la experiencia personal de los participantes que se inscribieron y finalizaron el programa denominado “Juventud Emprende” que se lanzara por primera vez durante el año 2015 en el Departamento y Ciudad de Santa Ana como resultado de una Política Nacional.

El plan antes mencionado, estaría a la fecha de culminación de este estudio; a cargo de la CONAMYPE; cuyo objetivo se enmarca en preparar al individuo en las diversas áreas de conocimiento y el desarrollo de competencias necesarias para emprender teniendo como base una idea de negocio.

En este sentido el estudio se enfocó en la búsqueda de información relacionada a la experiencia emprendedora de los participantes que finalizaron el proceso de formación y que además pusieron en marcha su idea de negocio y se retomó también la experiencia en parte de los que abandonaron el proceso a fin de tener una explicación de lo que los llevo a tomar esa decisión; por otra parte se consideró la revisión del programa sus fases modulares y exigencias para tener una visión de lo que debió cumplir tanto el formador y formado para lograr su objetivo último, poner en marcha su idea de negocio.

La naturaleza y enfoque que presenta este estudio es estrictamente cualitativo, de ahí que su lógica de diseño ha sido enmarcada bajo los principios que este método exige. Esto porque el tema central (la experiencia emprendedora de los participantes del programa juventud Emprende) no puede conocerse si no es mediante un estudio individualizado; es decir, que ha sido necesario sesionar en diversas oportunidades, con cada uno de los individuos participantes y en un ambiente muy natural, sin la intervención subjetiva del investigador sino más bien buscando la espontaneidad y vivacidad del investigado.

Por otra parte partiendo se sabe que el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, pero que en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos de las distintas sociedades y en particular de los estados que ante la creciente demanda de sus ciudadanos que exigen ingresos económicos que no pueden ser subsanados directamente a través de un empleo se debe optar por alternativas en la búsqueda de ingresos que ponen de manifiesto la creatividad astucia e ingenio de parte del individuo, tal como lo destacan los hallazgos.

Si bien es cierto el término competencia está vinculado a la capacidad, la habilidad, la destreza o la pericia de los participantes no podría aplicar un valor de comparación, para esta situación, tomando en cuenta que el programa “juventud emprende” es apenas un modelo reciente de tal suerte que se valora en esta oportunidad la experiencia como resultado de la formación a partir de los testimonios recopilados de los participantes.

Las opiniones en torno a la experiencia emprendedora, si bien no se le podría dar el calificativo de exitoso si recibe el visto bueno de parte de los participantes pues les da la oportunidad de expandir sus conocimientos en cuanto a estrategia de negocio, atención al cliente, emancipación en la idea de negocio, enseñar sobre estrategias de atención al cliente, la unidad empresarial que en este caso le permitió al formado reconocer la importancia de saberse integrar entre el cliente y el empresario, además de poder alcanzar sus objetivos principales haber creado sus propias empresas, ponerlas en funcionamiento y haberse inscrito legalmente a un registro de propiedad intelectual, mediante el reconocimiento patentado de la idea de negocio.

## **CAPITULO I. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO**

El Estado Salvadoreño lanzó la propuesta de Política Nacional de Emprendimiento (MINEC, 2014) en el año 2009 y se concretizó la propuesta en 2014; con la aprobación de la ley de la Micro y Pequeña Empresa en sus siglas MYPE, misma que se aplica a partir del año 2015 a fin de apoyar a los y las ciudadanos que desean emprender; esto acompañado, Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y pequeña Empresa (CONAMYPE, 2014)

Quedando a cargo de CONAMYPE la implementación de programas que impulsen el emprendimiento, uno de ellos es el programa “Juventud Emprende”<sup>1</sup> el cual dentro de su desarrollo lleva un componente formativo de carácter obligatorio, igualmente contempla un argumento legal de inscripción a un sistema de registro de idea de negocio, la gestión de préstamos de la banca Nacional para la puesta en marcha de su idea y un capital semilla si este cumpliera con los estrictos procesos de formación y la puesta en marcha de su idea de negocio (INJUVE, 2014)

Otro de los programas contemplados dentro de la ley de Fomento, Protección desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa está el “Emprendimiento Social” también a cargo de CONAMYPE y contempla la dinamización de la economía mediante el incentivo económico a familias de escasos recursos económicos y baja formación académica que deseen activar su propio negocio bajo el compromiso de apoyar a los suyos en la superación académica además de estimular la actividad laboral<sup>2</sup>

En esta lógica, la relevancia e importancia del presente estudio radica en que se pone en evidencia la propia experiencia de los participantes, sus vivencias a partir de la decisión de formar parte del programa “Juventud Emprende” las dificultades que debió afrontar, la exigencia académica previa, que además es un requisito para ser parte del mismo, el proceso formativo, y el reto principal que los mueve el llevar a cabo la puesta en marcha de una idea emprendedora (o idea de negocio).

---

<sup>1</sup>lanzado el 22 de junio de 2014 en convenio entre INJUVE y CONAMYPE

<sup>2</sup>Lanzado el 25 de agosto de 2015. Con el apoyo del Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL)

Por otro lado, en el desarrollo de la investigación se contó con la participación exclusiva de los jóvenes que perduraron las fases necesarias de formación que los acreditaría para concretar y poner en marcha su idea de negocio en la zona occidental del país, pero además se valoró el hecho de que esa idea de negocio este vigente a la fecha.

## **1.2 Delimitación del problema**

La investigación se elaboró con el propósito de exponer la definición del estudio en torno a la experiencia emprendedora como resultado del proceso formativo en la CONAMYPE en el departamento de Santa Ana en el año 2015; en el cual se preparó al individuo para generar competencias desde la experiencia emprendedora.

### **1.2.1 Delimitación espacial**

El presente estudio se realizó en el Departamento de Santa Ana, municipio de Santa Ana El Salvador, Centro América, teniendo como base el centro de operaciones CONAMYPE Ubicado en la cuarta avenida sur y séptima calle poniente Santa Ana, El Salvador.

### **1.2.2 Delimitación de tiempo**

Se estudió la experiencia emprendedora de los participantes del proceso formativo que impulsa la (CONAMYPE) ejecutado en el departamento de Santa Ana, El Salvador desde el año 2015.

## **1.3 Alcance del problema**

El estudio solo da cobertura al emprendimiento dentro de los planes estratégicos de la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa que busca la dinamización de la economía a través de la incorporación de nuevos emprendimientos propios de la población civil bajo la figura del emprendimiento.

Esto, permitió conocer no solo la experiencia del participante si no a futuro hacer estudios más especializados y de manera independiente para hacer cambios en la propuesta original de la formación de la entidad que lo llevo a cabo, así como establecer nuevas maneras de apoyo a los participantes. Por lo tanto, el alcance del estudio por el momento sede carácter descriptivo y explicativo.

#### **1.4 Limitantes de la investigación:**

Como todo proceso investigativo se encontraron con limitantes que restringieron los alcances que incluían a todos los factores de interés.

A manera de reconocer las limitantes se tiene en primer momento, el factor tiempo pues al pretender incursionar en la vida de los protagonistas estos contaban con una agenda apretada, y para poder acceder con un espacio, se les giro una solicitud previa donde los participantes tomaron en cuenta nuestra intervención en su agenda.

### **1.5 Pregunta de investigación**

¿Cuál es la experiencia emprendedora de los participantes que se capacitaron a través del proceso formativo que realizó la CONAMYPE en el Departamento de Santa Ana, año 2015?

### **1.6 Preguntas de investigación**

¿Cuáles fueron las consideraciones tomadas en cuenta cuando se planteó las unidades de formación del programa juventud emprende?

¿Qué competencias o habilidades desarrollaron los participantes del programa juventud emprende después del proceso formativo brindado y la experiencia emprendedora por la CONAMYPE?

¿Cuáles fueron las características emprendedoras de los emprendedores que tienen la idea de negocio en marcha?

¿Qué factores indujeron a los emprendedores para desistan de su idea de negocio?

## **1.7 Formulación de Objetivos**

### **1.7.1 Objetivo General**

- Estudiar la experiencia emprendedora de los participantes del proceso formativo que impulso la CONAMYPE ejecutado en el Departamento de Santa Ana, El Salvador en el año 2015.

### **1.7.2. Objetivos Específicos**

- Analizar el plan de trabajo aplicado por CONAMYPE en el proceso formativo de los participantes del programa juventud emprende.
- Describir las competencias desarrolladas en los participantes del programa juventud emprende, durante la experiencia emprendedora a partir del proceso formativo por CONAMYPE.
- Caracterizar las experiencias emprendedoras de los participantes que lograron o no las metas propuestas por el proceso formativo de CONAMYPE.
- Explicar la experiencia de los emprendedores que tiene la empresa activa en el hasta la fecha y los que no tienen la empresa, a partir del proceso formativo por CONAMYPE.

## 1.8 Justificación

Desde la educación formal en El Salvador, el entorno en el que crece y se desarrolla la persona, sus características particulares y deseos de superación que el individuo adquiere, se conforman los resultados que en algunos casos en particular se convierte en los apoyos económicos de la familia y la sociedad en su conjunto. Tomando en cuenta lo mediático se dice que “la actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre dentro o fuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991)

Estudios recientes en esta materia revelaron que los individuos con pocas oportunidades de superación económica, particularmente en El Salvador, se ven obligados a optar por abusiones (una especie de superstición) de subsistencia a fin de subsanar el costo de la vida es decir la canasta básica y otras necesidades propias de la familia (ESEN, 2015)

Esa partir de esta información que se denota la importancia de este estudio, se sabe que un individuo promedio que opta por la experiencia emprendedora deberá cumplir con un requisito mínimo de poseer astucia creativa, convencer al consumidor que su producto o servicio es el mejor y poseer capital semilla. Al respecto Stuart Mill“ Considera la autonomía como la perfecta ausencia de coerción sobre la capacidad de acción y pensamiento del individuo” (EDGAR, 2015) lo que se convierte en un elemento importante y pertinente de analizar mediante una metodología que permita explorar particularidades que solo podían ser descubiertas si se tiene un acercamiento para explorar la experiencia de los jóvenes involucrados en el emprendimiento.

La economía Salvadoreña en los últimos años ha debido afrontar una diversidad de dificultades como la sobreoferta de mano de obra producto de la expansión demográfica (PNUD, 2014), el bajo crecimiento económico (Salvador, 2014) como resultado de la desaceleración de la economía global, la sustitución de la mano de obra directa por el uso de la gran industria, se suman a las anteriores el fenómeno de las remesas familiares proveniente principalmente del extranjero, la dependencia salarial escalonada según sector de *ubicación* (campo o ciudad) la marginación social por su condición sea física o económica, las limitantes por el nivel de

estudio o la formación académica por finalizar o finalizada que no permiten la inserción al mercado laboral.

Estas dificultades han permitido la creciente necesidad de buscar nuevas alternativas como el emprender a fin de lograr la subsistencia, en este sentido el estudio sobre la experiencia emprendedora como resultado del proceso formativo está encaminado a dar respuesta sobre las competencias desarrolladas durante la actividad emprendedora. Bajo la figura de que es el Estado Salvadoreño quien con la clara visión de aportar al desarrollo de sus ciudadanos y con la idea de dar respuesta a las políticas Internacionales en cuanto a un mayor compromiso con el crecimiento económico a través del trabajo y bajo la figura del Presidente de la República Salvadoreña: Profesor Salvador Sánchez Cerén, lanzó un 20 de agosto de 2014 oficialmente la Política Nacional de emprendimiento, misma que se aplicó a partir del año 2015 a fin de apoyar a los jóvenes ciudadanos que desean emprender; esto acompañado de la ley MYPE (CONAMYPE, 2014) que tiene como finalidad estimular a la micro y pequeña empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacionales e internacionales.

Considerando entonces el papel que juega la formación educativa en el rubro del emprendimiento es como los apoyos propios de los agentes involucrados tanto a nivel familiar y de otras instancias se convierten en polos de desarrollo alternativos a lo propiamente laboral; en esta lógica actuó CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) mediante el programa “Juventud Emprende” como preámbulo hacia la formación integral en lo sucesivo al emprendimiento, una experiencia analizada y estudiada donde se extrajo información que permitirá a los responsables del programa a futuro establecer nuevas modalidades de trabajo en aquellas áreas con dificultades y el fortalecer aquellas unidades que a mérito de los sujetos estudiados fueron las mejores.

De ahí la importancia de este estudio por cuanto recopiló la experiencia vivida de los participantes que lograron concluir el programa “juventud Emprende” esto porque a la fecha el programa sigue vigente.

## **CAPITULO II. REFERENCIA TEÓRICA BÁSICA**

### **2.1 Acercamiento al emprendimiento y al emprendedor**

Desde los principios de la conformación de la sociedad y la superación del nomadismo el hombre se caracterizado por ser un pionero que busco el acumulamiento de capital mediante la producción.

#### **2.1.1 Antecedentes del emprendimiento**

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas de mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está que el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres (Lazada Trujillo, 2007)

Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos de las distintas sociedades y en particular de los estados que ante la creciente demanda de sus ciudadanos que exigen ingresos económicos que no pueden ser subsanados directamente a través de un empleo se debe optar por alternativas en la búsqueda de ingresos que ponen de manifiesto la creatividad astucia e ingenio de parte del individuo a fin de lograr ubicarse en el cada vez más complejo, creciente y exigente mercado (Ospina Grisales, s.f.)

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor. La palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de la persona por hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a una persona que inicia una nueva empresa o proyectos. (Barragán, s.f.)

A manera de resumen entenderemos por emprendimiento “aquella aptitud y actitud de la persona que le permite aprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado”. Es lo que hace que una persona este insatisfecha con lo que es y lo que ha podido lograr, y pues como consecuencia de lo mismo, quiera alcanzar mayores logros proponerse nuevas metas.

### **2.1.2 Importancia del emprendimiento**

El emprendimiento hoy en día ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han desatado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores (Valencia, 2009)

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Para ello se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo si existe y aventurarse como “empresario”, más aún sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre aplica el concepto (ganar-ganar) como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso, aunque este sea mínimo que le permite sobrevivir. En muchos países (casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente es mediante el desarrollo de un proyecto propio.

Los niveles de desempleo, en gran parte de la economía, rondan por el 20%, que para 2015 habría descendido a 6.0 según datos de la Comisión Económica Para la América Latina y el Caribe en sus siglas CEPAL y Organización Internacional del Trabajo en sus siglas OIT (CEPAL, Informe 2015) por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población. Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva. Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico

suficiente para poder ofertar un producto o un servicio. La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que el Estado, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario. Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de vida. Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

### **2.1.3 La Cultura del Emprendimiento**

El desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad (Lazada Trujillo, 2007) además, es también un conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el emprendimiento, que surgen en la interrelación social los cuales generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo.

En el libro “Emprendimiento creativo” por Javier Hernández Acosta (2013), se expone una revisión sobre el emprendimiento ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todas gracias el espíritu emprender que le caracteriza. Emprendedor es una persona con posibilidades de innovar, o sea con la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. La

acción emprendedora, es toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin de la acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor teórico en torno al emprendimiento.

En el libro “Ensayo sobre la naturaleza del comercio” de Richar Cantillón expone que el emprendedor es un intermediario responsable del intercambio y circulación en la economía (Cantillon, 1996); Mientras que Jean-Baptiste Say, propone que la producción total de bienes en una sociedad o sistema económico determinado implica una demanda agregada que es suficiente para comprar todos los bienes que se ofrecen (Say, 1803). Es decir, hay una continuidad en el dinero circulante. Una implicación importante de lo anterior es que una recesión no ocurre por un fallo en la demanda o por carencia de dinero dado que el precio de venta de cada producto genera ingresos o beneficios suficientes para comprar otro producto y Joseph Alois Schumpeter, creador de la Teoría de los Ciclos Económico (Schumpeter, 1912), introduce aspectos psicológicos del emprendimiento que van más allá del beneficio económico, conocimiento en la sociedad, lo que más distingue su pensamiento es la idea de que el desarrollo propio del capitalismo no está distribuido de manera regular a lo largo del tiempo, con respecto a los emprendedores dice:

«Si es cierto que la acción innovadora del emprendedor explica el desarrollo económico en general, entonces es pertinente buscar la explicación de sus irregularidades en la distribución dispareja en el tiempo de la actividad emprendedora y por lo tanto innovadora.» (Schumpeter, 1978)

«¿Por qué no aparecen continuamente los emprendedores, o sea individualmente, en cada intervalo escogido apropiadamente, sino en grupos? Exclusivamente por el hecho de que la aparición de uno o más emprendedores facilita la de otros, y éstos a su vez la de los nuevos grupos, cada vez en mayor número»<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>J. Schumpeter, op. Cit. Pp. 228. Vol. I

Por otro lado, el economista Frank H. Knight, publicó en 1921 su libro titulado “Riesgo, Incertidumbre y Beneficio” donde expone su teoría sobre el empresario. Destaca la distinción entre "riesgo" (aleatoriedad con probabilidades conocidas) e "incertidumbre" (aleatoriedad con probabilidades desconocidas) subrayando el papel fundamental del empresario en la economía, asumiendo el riesgo de la actividad económica. Para Knight, el principal papel del empresario es el de asegurar las rentas de los factores productivos soportando el riesgo de la actividad económica de la empresa. El empresario adquiere los factores de producción a un precio cierto (conocido) y tiene que hacer previsiones futuras sobre la demanda que es incierta tanto en la cantidad que podrá vender como en el precio al que lo podrá hacer. Por tanto, el empresario asume un riesgo y el beneficio es la recompensa por asumir riesgo. Knight define al beneficio como un beneficio residual que es incierto (no se conoce con seguridad).

El empresario corre el riesgo de que sus previsiones sobre la demanda no se cumplan y, en función de ello, no se alcancen sus objetivos y por tanto obtenga pérdidas. El empresario tiene unos costes ciertos y unos ingresos inciertos que dependerán de que sus previsiones se cumplan o no. La aportación fundamental de Knight es la consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial. Las previsiones que tiene que hacer el empresario son: conocer las necesidades de los consumidores y estimar la demanda, y determinar los precios de venta. Según la información y conocimientos del empresario la incertidumbre será mayor o menor y, por tanto, las predicciones serán más o menos acertadas.

### **2.2.1 Contextualización del emprendimiento**

A partir de los esfuerzos realizados por la unión de países en el tema de emprendimiento nace una entidad reguladora conocida como General Entrepreneurship Monitor en sus siglas GEM es un proyecto de investigación que se inició para analizar, de manera exhaustiva, la relación que hay entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de los países en el año 1999.

### **2.2.1.1 Aportes iniciales**

A manera de sustentación, se retoman dos grandes teóricos que hablan acerca del emprendimiento por una parte Schumpeter (citado por Esquinas 2006 en el libro jóvenes y la creación de empresas) *“el emprendedor es el individuo cuya función es realizar una nueva combinación de recursos, puesto que no es una figura pasiva adaptada a cambios económicos”* (Esquinas, 2006).

Por otra parte, tenemos a de Kirzner (Kirzner, 2004) quien señala *“respecto a la capacidad emprendedora y el emprendimiento es un proceso de creación de la nada, además las decisiones empresariales en un ambiente de incertidumbre con la valoración y la percepción de las alternativas identificadas como relevantes, en otro sentido se descubre y se crea con creatividad, perspicacia o capacidad de alerta”* (Páez, pág. 121).

Por ende, se puede afirmar que emprendedor es la persona que crea y construye uno o varios productos o servicios buscando generar mayor valor para los consumidores, asumiendo el riesgo de iniciar y administrar una empresa para obtener ganancias. Son los únicos que utilizan los recursos (tierra, trabajo, capital) más productivamente porque asumen el riesgo de iniciar un negocio, eso implica tener la energía personal para construir y desarrollar a largo plazo una empresa u organización. Para emprender un negocio se requiere de visión, pasión, compromiso y motivación, para así poder transmitir estos valores a los accionistas, socios, clientes, proveedores, empleados e inversionistas. No a todos los emprendedores les interesa ser dueños de grandes empresas. En América Latina existen un sin números de emprendedores que han montado pequeñas empresas por el solo motivo de su satisfacción personal y del tipo de vida que esta actividad conlleva, a estos se los denomina emprendedores por gusto.

De allí que *“El emprendimiento lleva a un cambio radical o a una renovación estratégica dentro o fuera de las organizaciones que da lugar a nuevos negocios”* (Kundel citado en Formichella, 2004). En otras palabras y siguiendo a Schumpeter emprendedores son aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados como propiciador y generador de nuevas oportunidades expuesto así en Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento (Castillo, 2014). La mayoría de los emprendedores comienzan un negocio con las esperanzas de lo que inviertan en dinero, tiempo y experiencia, habrá recompensado

con jugosas ganancias futuras o bien visualizan a la empresa como el legado que dejarán a sus hijos y familiares con el objetivo de garantizar una vida económicamente estable (Malinowski, 2001)

### **2.2.2.2 Proyecto General Entrepreneurship Monitor en América Latina**

El modelo conceptual ha acabado reflejando una extensa relación entre los factores asociados a las variaciones de la actividad emprendedora y las características de tipo contextual más importantes de cada uno de los países analizados.

El proyecto se inició en el año 1999, a partir del cual la participación de países se ha ido incrementando de manera considerable. Entre los principales objetivos del GEM figuran los de dar respuesta a dos cuestiones fundamentales en el ámbito de las políticas públicas: ¿cómo contribuye la actividad emprendedora al crecimiento económico nacional e internacional? y ¿qué pueden hacer los agentes gubernamentales para favorecer el desarrollo de la actividad emprendedora?

### **2.2.3.3 El proyecto General Entrepreneurship Monitor investiga los siguientes temas**

- I. Las condiciones regionales, nacionales e institucionales que impulsan el sector empresarial
- II. Consolidar los datos sobre las características y distribución del capital semilla.
- III. La relación existente entre las oportunidades de creación empresarial y la implicación de la población adulta en este proceso
- IV. Las diferencias que se observan a nivel internacional en los índices que miden la actividad empresarial
- V. La estimación de la contribución del sector empresarial al crecimiento económico.

En el más reciente informe 2014 destaca que la mayoría de los países de la región por contar con una proporción importante de emprendedores dentro de su población económicamente activa, según se evidencia en los indicadores del estudio Global Entrepreneurship, las mediciones en la actividad emprendedora temprana de Latinoamérica oscilan entre el 36% de proporción que muestra Ecuador y el 14% de México con mediciones intermedias como el 24,3% de Chile y el 17,3% de Brasil. Entre quienes están emprendiendo, difiere también considerablemente la proporción de quienes declaran emprender porque identificaron una oportunidad atractiva de negocios, en contraposición a quienes emprenden por falta de alternativas de inserción laboral. Los emprendedores “por oportunidad” corresponden al 58% de los emprendedores en Chile y al 57% en Brasil, mientras, por el contrario, en Ecuador esa proporción alcanza solo 32% de las iniciativas empresariales. Por otra parte, el mismo estudio nos dice la proporción de la población adulta que está iniciando un emprendimiento y que tiene altas expectativas de crecimiento, esto es, que afirma que espera generar 20 o más empleos en los próximos 5 años. La proporción más elevada se observa en Colombia, donde corresponde al 58,3% de los emprendedores, seguido de Chile, con el 36% y Trinidad y Tobago con 32%. Por el contrario, los emprendedores con altas expectativas de crecimiento son muy pocos Guatemala (4%) y Brasil (10%), mientras países como Perú se encuentran en posiciones relativamente bajas, al alcanzar 20%.

Con el creciente interés de los gobiernos de América Latina en las políticas de emprendimientos y la mayor madurez en los ecosistemas de los países más dinámicos, están surgiendo diversas iniciativas de apoyo a Start-Ups dirigidas a atraer talento, generar ideas y financiar nuevos negocios que puede potenciar los sistemas emprendedores de la región. Start-Up es el término popularizado durante el periodo de crecimiento tecnológico desde mediados de los 90s hasta la mitad de la década de 2000, principalmente en Estados Unidos, y significa una iniciativa de negocios que surge con la intención de crecer aceleradamente mediante financiamiento e innovación. (Hidalgo & Reyes, 2014)

#### **2.2.4.4 El emprendimiento en El Salvador**

En El Salvador, con la aparición en 2014 de “La Política Nacional de Emprendimiento” (GOES, 2009) se estableció un concepto emprendimiento es: "Una manera de pensar y actuar

orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad" (CONAMYPE, 2014). Y emprendedor como "la persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva"<sup>4</sup>.

En el año 2015 se lanza el programa juventud emprende a cargo de CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) a nivel nacional extendiéndose a los departamentos sedes de Santa Ana para el Occidente del País y San Miguel como sede del oriente.

En el caso particular de Santa Ana el programa tendría como meta inicial la inscripción de al menos 100 emprendedores máximo y un mínimo de 80 inscritos y la formulación final de 20 emprendimientos con un claro modelo de negocio.<sup>5</sup>

Por otra parte, originalmente en El Salvador los esfuerzos en el tema de emprendimiento son investigados en un estudio el emprendimiento con el apoyo de "La Escuela Superior de Economía y Negocios" ESEN entre el año 2014-2015.

Los signos alentadores encontrados en la tasa de actividad emprendedora, y los proyectos motivados por la "necesidad" decrecieron en un 25.8%, y los proyectos creados por "otros motivos" crecieron en un 24.2%, con lo que se observa que la generación de la actividad emprendedora evoluciona favorablemente. Además, la tasa de cierre de empresas decayó en 4.5%, implicando que en el 2012 se cerraron menos empresas que en el 2011. A pesar de estos signos positivos, la economía todavía se encuentra en una situación delicada, ya que viene perdiendo competitividad y la Tasa Económicamente Activa en sus siglas TEA se mantiene baja en comparación con otros países que están haciendo mejor las cosas, por ejemplo, Costa Rica y Panamá, como nuestros referentes en la región. En el país, de cada 10 emprendimientos, 6 son administrador por hombres en tanto que 4 por mujeres y 4 de cada 10 surgen para aprovechar una oportunidad (Gutiérrez Montoya, 2013).

---

<sup>4</sup> CONAMYPE, op. Cit, Pp.

<sup>5</sup> CONAMYPE, op. Cit. Pp.

Un hecho inédito en la región centroamericana lo constituye la apuesta liderada por Centro para la promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica en sus siglas CENPROMYPE, institución de carácter regional adscrita al Sistema de Integración Centroamericana por sus siglas SICA, que a partir del 2012 se encuentra trabajando en una Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento para Centroamérica y República Dominicana en sus siglas ERECARD; la cual, a partir de revisiones y actualizaciones en cada país, se espera se convierta en la primera propuesta de Política Nacional de Emprendimiento, que en El Salvador ya se comenzó a trabajar el proyecto para el 2013.<sup>6</sup>

La coordinación de actores con el propósito de desarrollar emprendimientos en un determinado país o región en particular se le denomina Ecosistema Emprendedor.

*“una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios, y formada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas”* (BID/FOMIN, 2008 pág. 8)

#### **2.2.6.5 Tipos de emprendimiento**

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) divide básicamente los tipos de emprendimiento en dos categorías: 1) por necesidad y 2) por oportunidad.

Los emprendimientos por necesidad surgen motivados por la falta de ingresos económicos (o por el deseo de obtener una fuente de ingresos adicional), y la Estrategia Regional de Fomento Emprendimiento de subsistencia: que constituyen acciones empresariales dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o sin una visión de crecimiento sostenido y generalmente, no presenta excedentes.

- I. Emprendimiento tradicional: constituyen acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento

---

<sup>6</sup>Gutiérrez Montoya, Óp. Cit. Pp. 5

técnico para la generación de excedentes que permiten la acumulación. Desarrollan su actividad en la formalidad, en mercados y sectores tradicionales de la economía, pero no presentan elementos diferenciadores en sus productos y servicios.

- II. Los emprendimientos por oportunidad constituyen acciones empresariales iniciadas por personas que, al instante de tomar la decisión de comenzar con su proyecto empresarial, lo concibieron movidos por una hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado. Esta categoría también presenta dos tipos, a saber.
- III. Emprendimiento dinámico: que constituye acciones empresariales con alto potencial de crecimiento, en donde el uso del conocimiento, la gestión tecnológica y el talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación/inversión y una estructura de gobierno corporativo (relacionado con la buena práctica de gerencia) les permite generar una ventaja competitiva y diferencia sus productos y/o servicios.
- IV. Emprendimiento de alto impacto: son empresas con capacidad para transformar y dinamizar las economías a través de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo. Es una empresa que crece rápida y sostenidamente, ya que cuenta con altos niveles de financiación o de inversionistas.

Para el GEM el emprendimiento se divide en tres categorías iniciando con los empresarios nacientes (0-3 meses de operar), empresarios nuevos (3-42 meses) y empresarios establecidos (más de 42 meses). La actividad emprendedora temprana es la suma de empresarios nacientes y nuevos y los emprendimientos establecidos, que tienen más de 3.5 años de operar. (ESEN, 2015).

### **2.3. 1 Competencias o habilidades emprendedoras**

La manera en que las personas aprenden es tan particular y dinámica, (dynamos) en griego y que en el original significa energía o fuerza denota en este contexto la forma compleja en que un humano puede aprender. El humano aprende de múltiples formas, a veces muy ordenada, de distintos sectores o rubros, en ocasiones autodidacta y por ende auto correctiva, en ocasiones el aprendizaje se en un ambiente de varias disciplinas y en medio de un cumulo de valores dados.

El aprendizaje no es una mera presentación de datos. *“La información está constituida por datos que representa el estado del mundo la información se acumula, se transmite y analiza para después incorporarse a su acervo de conocimientos, que después de una síntesis de la información, se genera una definición particular del mundo con la intención de alcanzar una transformación de este mediante la reflexión activa.”* (Olivé citado en López Carrasco, 2013)

El acto del conocimiento que viene de la interacción del sujeto y el objeto en función de generar acciones concretas y transformadoras de las sociedades, lo que se conoce como aprendizaje vital. Esto conduce a formar humanos llenos de sabiduría, definida como “una competencia general, un conocimiento pragmático basado en la experiencia, pero sobre todo como desarrollo de destrezas meta analíticas y reflexivas de uno mismo que lleven a un estado deseable, para ayudar a decidir el curso de acción óptimo” (Sternberg citado en López Carrasco, M. 2013)

El aprendizaje ha dejado de ser lineal como en los tiempos del aprendizaje memorístico en donde se buscaba la mera reproducción de ideas, no la generación de las mismas. Este salto conlleva a que el aprendizaje debe ser integral y no basta con el saber pensar, o el saber hacer si no hay que agregar el saber sentir para poder llegar a ser.

En palabras sencillas el aprendizaje es desarrollado en lo que la persona sabe, donde evidencie lo que realmente sabe y su aplicación en problemas de la vida real. El individuo debe desarrollar tareas donde se evidencie el conocimiento que tenga.

Este conocimiento a su vez se divide en conocimiento explícito y tácito. El primero es aquel en el que alumnos vincula los objetos con la realidad, pero depende en gran medida de los conceptos dados en una clase o curso. En el segundo, es donde se evidencia el conocimiento experto, en donde se utilizan los conocimientos, conceptos, hechos y procedimientos en la resolución de problemas de la vida cotidiano (Fernández – Salinero citado en López Carrasco, 2013)

Como se apuntó la competencia no se puede desarrollar si no reconoce plenamente a los conceptos, procedimientos y actitudes en el que se deben poner de manifiesto los ámbitos siguientes:(MINED, 2015)

1. Saberes conceptuales.

Se caracteriza por la construcción de concepto.

2. Saberes procedimentales

Es la puesta en acción de un conjunto ideas y herramientas para procesar información o desarrollar un trabajo.

3. Saberes actitudinales.

Es la actuación en la realidad que se hace de forma sistemática y auto reflexivo.

Aunque hay una aparente unanimidad acerca del concepto de competencia, a la hora de aplicarlo al ámbito empresarial o de la vida laboral, el concepto se vuelve más complejo de definirlo tanto que se piensa que está en constante evolución. De hecho, Peter Grootings (1994) cuando se refería a que “sigue existiendo el problema de encontrar un acuerdo sobre:

- a) Qué quiere exactamente decir la competencia y
- b) Cómo pueden presentarse con claridad y sencillez en una carpeta

#### **2.4.1 Etimología sobre la adquisición competencias en proceso formativo**

La raíz de la palabra competencia viene del latín (*competentia*) que significa competir. Según el Diccionario Panhispánico de Dudas (2015) competencia bien de dos verbos competir y competir, el primero como “incumbencia” y el segundo como “rivalidad”. De hecho, la Real Academia Española en su segunda acepción (basada en los dos verbos anteriores) define como: “pericia, aptitud o idoneidad para hacer algo o intervenir en un asunto determinado”.

Aun con la definición anterior deja ambiguo el término y en la actualidad muchos toman la palabra competencia como un sinónimo de habilidad o alfabetismo. De ahí que la “profesora Claude Levy-Leboyer (2003) al considerar estos dos términos permite caracterizar a los individuos y explicar la variación de sus comportamientos en la ejecución de tareas específicas; mientras que las competencias hacen referencia a algo más amplio y complejo que

afecta la puesta en práctica integrada de aptitudes, rasgos de personalidad y también conocimientos adquiridos para cumplir bien a una misión compleja en el marco de la empresa” (Martínez & Carmona, 2009)

Basado en lo anterior se puede afirmar que las competencias se pueden adquirir por medio de experiencias de aprendizaje y sobre todo a través de la praxis, pero el hecho que las competencias se puedan aprender y desarrollar la experiencia social y personal es un factor que influye para que las competencias puedan desarrollarse. Estas tienen que ver con los procedimientos y saberes que un individuo tenga y el cómo los ponen en la acción en un contexto, por ende, la competencia es producto de la experiencia que se obtenga.

Clasificar competencias va a depender del ámbito de influencia que esta tenga. Por ejemplo, en el ámbito personal se pueden clasificar como cognitivas y afectivas. Dentro del ámbito laboral o técnico no debe olvidarse que las competencias individuales se conjugan con otras tal como las sociales. De esto se desprende que Bunks (1994) identifique la siguiente tipología:

1. **Técnica:** Es en la que el individuo domina como experto las tareas y contenidos de su ámbito de trabajo.
2. **Metodológica:** Aquel que sabe reaccionar aplicando el procedimiento indicado a las tareas recomendadas.
3. **Social:** Es donde el individuo colabora con otras personas de forma comunicativa y constructiva.
4. **Participativa:** Aquél que sabe participar en la organización de su puesto de trabajo y de su entorno de trabajo.” (Martínez & Carmona, 2009)

De ahí que para poder hablar de competencia emprendedora se debe tomar en cuenta el ámbito social, personal y laboral de las personas, una competencia de tal calidad “permite a los sujetos a formar parte activa dentro de la sociedad democrática y plural, el mismo tiempo contribuyendo a que los ciudadanos tengan una vida de éxitos.” (Martínez & Carmona, 2009), en un sentido estricto hablar de competencias emprendedoras debe hablarse de las competencias sistémicas, en el rubro de saber actuar en donde se abarca no solo la comprensión sino también la sensibilidad ante los conocimientos aunado con las habilidades personales, así como de competencias instrumentales (Clasificación Proyecto Tuning)

Las competencias emprendedoras no solo deben fomentar el desarrollo económico sino se debe cultivar valores morales y éticos en función de beneficiar a los individuos de la comunidad donde se desarrollan.

En conclusión, se puede decir: “que las competencias emprendedoras hacen referencia a características individuales que puedan poner en práctica, facilitan la adquisición de conocimiento, por medio de la educación y de experiencias reales significativas dando lugar a comportamientos observables que permiten resolver con éxito las diferentes problemáticas, tanto laborales, sociales y medio ambientales que representa la vida en sociedad desde principios y postulados éticos y democráticos.”(Martínez & Carmona, 2009)

#### **2.4.2 Procesos formativos en torno al emprendimiento**

El proceso formativo es un conjunto de pasos que prepara al hombre como parte de una estructura social, es acá donde se funde con el método, ya que para que haya un cumplimiento de objetivos en un aprendizaje, este debe verse como parte del proceso de transformación social del hombre. Es decir, si se va a enseñar una situación, esta debe representar un significado social para el alumno y por ende se debe contar con un método (Lamata, 2003)

Debido a que la sociedad actual está exigiendo nuevas habilidades para adaptarse a la misma es necesario retomar los marcos teóricos que podrían sustentar un buen proceso formativo en torno al emprendimiento. Aunque en su mayoría los marcos teóricos para los procesos formativos son derivados de la psicología del aprendizaje disciplinas que tengan que ver con el individuo, todas dependen del concepto de aprendizaje con que se parte y del tipo de competencias (en este caso emprendedoras).

##### **2.4.2.1 Algunas teorías de aprendizaje**

Las teorías del aprendizaje son aquellas que realizan la descripción de un proceso que permite que una persona o un animal aprendan algo. Estas teorías pretenden entender, anticipar y regular la conducta a través del diseño de estrategias que faciliten el acceso al conocimiento.

#### **2.4.2.1.1 Conductista**

Durante la primera mitad del siglo XX fue el paradigma dominante y todavía se utiliza de forma ‘oculta’ en algunos lugares de enseñanza. “las razones son múltiples: algunos mecanismos del aprendizaje, de determinados tipos de aprendizaje parece ser comunes a muchas especies biológicas, por ende, algunas leyes del aprendizaje funcionan” en muchos procesos formativos de corte conductista en la actualidad, pero “el conductismo como teoría del aprendizaje: útil para mecanismos fisiológicos y rutinas motoras, pero a histórico y asocial” (Rodríguez Illera, 2004)

Por eso el método, aunque muy útil para enseñar software o ciencias naturales, es difícil aplicarlo al ámbito de la enseñanza de las competencias emprendedoras debido a que deja fuera el contexto social y cultural del individuo.

#### **2.4.2.1.2 Constructivismo**

El constructivismo es también una epistemología en el uso de los objetos y no solo una corriente psicológica. “Aunque la verdad la mayoría de los que se declaran constructivistas toman como eje común la idea de que el aprendizaje es un fenómeno de construcción personal antes que un proceso de transmisión. Esta idea se fundamenta en un argumento subjetivista: cada persona tiene una visión del mundo, un punto de vista personal: de hecho, los mismos contextos de transmisión son diferentes” (Rodríguez Illera, 2004)

Una crítica al constructivismo es que al distribuir el conocimiento en tareas estas a veces no están en unión con el sujeto que intenta aprender o si lo están a veces están descontextualizadas.

#### **2.4.2.1.3 Holístico**

Parte de que “aprender es un proceso que implica muchos niveles de la conciencia humana como el afectivo, físico, social y espiritual, rebasando por completo lo puramente cognitivo y memorístico. Aprender se convierte en proceso creativo y artístico; aprender a aprender es el propósito de la educación para el siglo XXI” (Gallegos 1999 citado en Espino de Lara, 2005)

Si la definición de competencia emprendedora es holística lo mismo debe decirse del proceso formativo que la debe sustentar. El enfoque clásico en torno a formar este tipo de competencias viene dado en función de realizar ejercicios sobre papel, sino se trata de alentar el pensamiento con el lado derecho del cerebro en función que se desarrolle el hábito de la autoevaluación y la auto reflexión en aras de la realización personal y de la sociedad donde se vive.

Dentro de este marco podría decirse que para enseñar la competencia emprendedora tiene que ser un proceso de sensibilización sobre las condiciones del entorno donde se desarrolla el capacitado y la realización de experiencias de aprendizaje que faciliten la inmersión de los individuos en su medio social y cultural.

Parte de este marco es una redefinición de lo que se entiende por aprender haciendo. Este concepto es también compartido por Dewey con pinceladas de constructivismo, debe proponer tareas no solo reales sino también que comprenda el factor académico como sociocultural. El objetivo último de estas “tareas” debe ser:

- a) Motivar al educando
- b) Hacer que las NIPS de los alumnos coincidan con los de las “tareas”, además que le permita desarrollar sus habilidades y destrezas y conocimientos al realizar una acción determinada.
- c) Que represente una forma objetivada de la consecución del aprendizaje. Es decir, el resultado de la acción coincide con el objetivo buscado. (Rodríguez Illera, 2004).
- d) Colaborativo, que se busque la colaboración de todos los agentes que participan en el proceso

### **2.5. 1 Algunas metodologías para la enseñanza del emprendimiento**

Se debe partir de la palabra “método” que significa “camino hacia algo”, para explicarlo de manera sucinta se dice que el método es la forma de representar en el sujeto, al objeto que se estudia. Existen una variedad de métodos y su objetividad es medida en función de si es correspondiente al objeto que estudia. (Rosental, 1990) Por eso existen una variedad de métodos especiales para las ciencias.

Antes de plantear una metodología cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿Cómo se aborda la enseñanza del emprendimiento en el país?

Dentro del proceso de preparación de nuevos emprendedores se puede proponer el “modelo de la espiral práctica, el cual se desarrolla en tres momentos: el primero, el experto se encarga de explicar y demostrar un evento, un suceso, un proceso, en este caso el experto apoya para que los participantes reflexionen acerca de lo aprendido; el segundo momento el nuevo emprendedor practica lo enseñado, reflexiona sobre su desempeño, revisa el procedimiento requerido y planea sus acciones futuras. En un tercer momento el proceso anterior se repite, retomando los conocimientos adquiridos, sirviendo estos de fundamento para nuevos conocimientos o habilidades que le ayuden a enriquecer su experiencia y por ende a ir afianzando la competencia emprendedora” (López Carrasco, 2013)

Este modelo conlleva a que el instructor prepare todo un ambiente de aprendizaje que involucre actividades prácticas además de un acompañamiento que los conocimientos y actividades lleguen al dominio de la pericia. Este ambiente puede diseñarse bajo la tutoría cognoscitiva y bajo esta premisa el docente puede “generar un proceso de cuestionamiento entre sus estudiantes, basado en la presentación de un problema e intentando que estos den los primeros pasos para la toma de control de su aprendizaje. (López Carrasco, 2013)

Este proceso tiene 6 aspectos claves:

1. Modelamiento: El experto muestra al estudiante las acciones a realizar para hallar soluciones de diversos problemas.
2. Coaching: Permite que el profesor ofrezca un proceso de orientación y conciso de las diferentes situaciones planteadas a lo largo del curso. Esta orientación debe ser holística y debe formarse a los estudiantes en habilidades para la vida al mismo tiempo en que se trabaja con el desarrollo de las habilidades de emprendedor.
3. Andamiaje: Debe darse un soporte técnico en el aprendizaje para que el estudiante relacione sus habilidades con un posible emprendimiento.

4. Articulación: El pensamiento por pasos debe desarrollarse a partir de un buen andamiaje, si hay conocimiento teórico sólido con una práctica sólida puede hacerse una estructuración ante un nuevo problema.
5. Reflexión: El alumno desarrolla su propio proceso de reflexión para la resolución de problemas.
6. Exploración: Fomenta la indagación y el auto aprendizaje.

### **2.6.1 Ciclos de la experiencia emprendedora**

A continuación, se explica lo que se ha denominado “el ciclo de desarrollo de una empresa”, aclarando que no es lineal ni estático, y cuya implementación dependerá del nivel alcanzado por cada negocio.

- i. El ciclo de desarrollo de empresa es una guía que orienta el proceso continuo y gradual de crecimiento de una empresa y ello se expresa en un esquema que se describe por fases, dentro de las cuales se delimitan las características que adquieren las empresas en cada etapa; además, en cada una de ellas, se establecen los servicios empresariales, financieros, tecnológicos, de mercadeo, formalización, innovación, calidad e ingeniería necesarios para cada fase. (ESEN, 2015)

En este estudio la ESEN en torno al emprendimiento en El Salvador hace una distinción de las edades en el emprendimiento, dando como resultado que los adultos y jóvenes de mediana edad son más propensos a emprender, mientras que los jóvenes entre 18 y 24 años las probabilidades que emprendan son muy baja.

- ii. Que el nivel educativo y el emprendimiento están sumamente ligados ya que el mayor índice de emprendedores se encuentra en la escolaridad menor de 6 grado y bachillerato con emprendimientos tempranos, mientras que los de escolaridad universitaria poseen otras opciones y el índice de emprendimiento es bajo. Otro dato importante que los emprendedores con baja escolaridad están anclados con bajo ingreso económico y bajo conocimiento del mercado eso dificulta que se formulen nuevos emprendimientos. (ESEN, 2015)

### **2.6.2 A manera de cierre el emprendimiento y el emprendedor**

El emprendedor, como un nuevo protagonista clave para impulsar procesos de cambio social, ha sido destacado en los últimos años en la comunicación de múltiples sistemas funcionales, sobre todo desde el científico, el político y el económico.

La actividad emprendedora es: “La gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991). El emprendedor debe creer en su idea y mantener su entusiasmo, dinamismo y convicción. Dinamismo y liderazgo: En un negocio propio es necesario ser emocional, mental y físicamente capaz de trabajar mucho y muy duro. También debe tener una empresa visionaria, es decir, tener la capacidad de trascender a través de su empresa, creando impacto, en su familia, en sus empleados, clientes y proveedores, en la sociedad, en su país y finalmente en el mismo. Los emprendedores de éxitos solo corren riesgos calculados. Sin embargo, para calcular los riesgos se requiere desarrollar habilidades técnicas y analíticas, que pueden ser cualitativas y cuantitativas. El emprendedor debe evaluar las necesidades de los consumidores, buscar la manera de allegarse a recursos financieros necesarios para su desarrollo, considerar la dinámica e imperfección de los mercados, evaluar el riesgo y la incertidumbre de la economía del país o países en donde opera y considerar los recursos humanos y materiales para transformar la idea en un bien o servicio útil a la sociedad.

“El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores” (María Marta Formichella, 2004)

Para el GEM el emprendimiento como un fenómeno complejo y diverso, con un ciclo de vida particular y que comprende distintas clases de situaciones, motivaciones, percepciones y condiciones para su operación.

## **CAPITULO III. ESTRATEGIA METODOLÓGICA**

### **3.1 Descripción del entorno de la investigación.**

El estudio se desarrolló en el Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) ubicada en el Municipio cabecera del Departamento de Santa Ana y que tiene como zona influencia además del Departamento antes mencionado, el Departamento de, Ahuachapán.

Un 20 de agosto de 2014 nace oficialmente la Política Nacional de Emprendimiento, misma que se aplicó a partir del año 2015 a fin de apoyar a los y las ciudadanos que desean emprender, acompañado de la ley MYPE (CONAMYPE, 2014), que tiene como finalidad estimular a la micro y pequeña empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados Nacionales e Internacionales.

Para ese mismo año se apertura en la ciudad de Santa Ana en 9ª Calle Oriente, entre Avenida Independencia Sur y 3ª Avenida Sur, N° 7, Santa Ana bajo el nombre de formación y asesoría emprendedora consiste en brindar servicios de formación emprendedora para lograr idear y diseñar proyectos de emprendimiento bajo modelos de negocios y proceso de validación y prototipaje en el segmento de mercado de cada emprendimiento, dirigido a mujeres y hombres de 18 a 35 años residentes en el Departamento de Santa Ana y la zona Norte de Ahuachapán a cargo del Ing. Luis Barrera.

Alrededor de este marco, el estudio tomó como base la convocatoria del primer grupo de jóvenes que estarían recibiendo su formación y apertura de su idea de negocio en el año 2015.

Considerando que este estudio se fundamental en la lógica del método inductivo hipotético se detalla, que “la investigación cualitativa es un proceso interpretativo de indagación basado en distintas tradiciones metodológicas –la biografía, la fenomenología, la teoría fundamentada en los datos, la Etnografía y el estudio de casos– que examina un problema humano o social” Creswell (1998: 15, 255). Quien investiga construye una imagen compleja y holística, analiza palabras, presenta detalladas perspectivas de los informantes y conduce el estudio en una situación natural.

Es decir, que las investigadoras e investigadores cualitativos indagan en situaciones naturales, intentando dar sentido o interpretar los fenómenos en los términos del significado que las personas les otorgan.

### **3.2 Tipo de estudio:**

La naturaleza y enfoque que presenta este estudio es estrictamente cualitativo, de ahí que su lógica de diseño ha sido enmarcada bajo los principios que este método exige. Esto porque el tema central (la experiencia emprendedora de los participantes del programa juventud Emprende) no puede conocerse si no es mediante un estudio individualizado; es decir, que ha sido necesario sesionar en diversas oportunidades, con cada uno de los individuos participantes y en un ambiente muy natural, sin la intervención subjetiva del investigador sino más bien buscando la espontaneidad y vivacidad del investigado a fin de obtener la información necesaria que permita enriquecer el estudio.

Además, fue necesario revisar la información bibliográfica y la maya curricular del programa de emprendimiento para tener un referente más claro de las exigencias a las que se debe someter el participante.

Todo lo anterior se hizo con el propósito de caracterizar en primer lugar la experiencia emprendedora de aquellos participantes que lograron concluir con los ciclos de formación que impartió el Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y que además lograron el cometido principal emprender; es decir, que diseñaron, inscribieron y pusieron en marcha su empresa o emprendimiento y que a la fecha sigue en vigencia.

### **3.3 Población y casos a estudiar**

La población considerada para este estudio fueron los participantes inscritos en el programa "juventud emprende" año 2015, quienes además perduraron en el programa y lo culminaron a través de lograr la puesta en marcha de su idea de negocio, pero también se valoró al coordinador del programa de la sede Santa Ana, en conjunto con el director de CONAMYPE de la referida sede.

Se descarto el muestreo por el reducido número de sujetos que conforman el programa en estudio, además de considerar el tipo de estudio.

### **3.4 Unidades de observación**

Para efecto de lo anterior se seleccionó la totalidad de emprendedores 6 para ser exactos, quienes culminaron la formación y que además cumplieron el objetivo principal de poner en marcha su idea de negocio pudiendo así inscribirse en el registro de marcas de su idea de negocios y que además continuaban con su emprendimiento de manera activa en el último trimestre del año 2016.

Pero además se consideró pertinente tomar la entrevista de quien diera inicio a la coordinación, convocatoria, formación y posterior seguimiento de quienes lograron el emprendimiento por ser conocedora cercana además de ser un referente de formación en relación con el emprendimiento como pilar para posteriores replicas.

Para efectos de completar la información se utilizó el criterio de saturación de la data, es decir que cuando se agotara el aporte de los entrevistados se cerraba la búsqueda de la información.

### **3.5 Criterios de inclusión**

Para este estudio se consideró únicamente a los/as jóvenes inscritos que culminaron el programa de formación de emprendimiento denominado “Juventud emprende” Santa Ana, coordinadora y ejecutora del programa y autoridad del centro CONAMYPE Santa Ana.

### **3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de la información**

Para efectos de colectar la información se utilizaron la técnica de entrevista a profundidad y la técnica Delphi.

El **método Delphi** es una técnica de comunicación estructurada, desarrollada como un método sistemático e interactivo de predicción, que se basa en un panel de expertos. Es una técnica

prospectiva utilizada para obtener información esencialmente cualitativa, pero relativamente precisa, acerca del futuro.

Su funcionamiento se basa en la elaboración de un cuestionario que debe contestar cada experto. Una vez analizados los resultados globales, se vuelve a realizar otro cuestionario que deberán contestar los mismos expertos, tras darles a conocer los resultados obtenidos en la consulta anterior. El proceso puede repetirse varias veces hasta alcanzar cierto nivel de consenso.

Para efectos del trabajo de campo se utilizó como instrumentos de recolección de información una Guía de Entrevista con preguntas asociadas a las categorías de análisis y para registrar la información, se empleó una grabadora de voz, con previa autorización de los participantes se compiló la información.

### **3.7 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información**

Para la recolección de la información, se solicitaba las entrevistas previamente a los participantes para que propusieran las fechas y sitios donde poder realizarla y acomodar según sus agendas. Acordada la cita, se generaba la entrevista y haciendo uso de la guía se hacían las preguntas y con la técnica Delphi se consultaba al participante sobre puntos de vista expuesto por otros participantes previamente abordados.

Para el procesamiento de la información se utilizó cuadros de dialogo comparativo a través del cual se creó las codificaciones para los efectos de establecer las categorías de análisis que posterior se iban generando para los efectos del estudio.

Para el análisis de la información, se hizo triangulaciones de información, considerando tanto fuentes primarias como secundarias, ello para contrastar la información y llegar así a la interpretación de la información.

### 3.9 Matriz operacional

La matriz de categorías e indicadores han sido descritas en su orden según objetivo de estudio para darle la orientación y seguimiento a la construcción del contenido de los instrumentos que permitieron la búsqueda de la información.

**Tabla 1. Categorías del estudio**

<b>Categoría</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Observable</b>	<b>Fuente</b>
Proceso Formativo	Son el conjunto de factores desde los cuales se posibilita la generación del trabajo académico y puede ser institucional cuando tienen que ver con las decisiones de las autoridades o del entorno cuando se asocian a las relaciones sociales alrededor del entorno estudiantil.	Políticas para la promoción para el desarrollo del programa  La participación de los jóvenes  Finalización del curso  Puesta e marcha del emprendimiento  La existencia del emprendimiento la fecha de este estudio	Entrevistas  Documentos
Experiencia Emprendedora	La experiencia es la noción receptiva, que un individuo vive, que afecta, que pasa. La experiencia implica hacer, poner en práctica, estar inmersos en un momento dado implicado, comprometido e impuesto. (Domingo & Pérez, 2010)	El riesgo como característica para el logro del éxito.  Seguridad y persistencia en la búsqueda continúa de la meta.  Trasformación lograda.  Valoración en relación con la formación recibida.  Formación académica previa.	Entrevistas  Documentos

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO VI. HALLAZGOS DEL ESTUDIO

### 4.1 Aspectos preliminares

En este apartado se detalla la pretensión con que se planteó originalmente la propuesta de programa de emprendimiento que ejecutora CONAMYPE, para cada una de sus sedes a nivel país, considerando además rubros diversos.

Tomando en cuenta que este estudio ha sido ejecutado en CONAMYPE con sede Santa Ana, continuación, se muestra cantidad de registrados, inscritos, formados, graduados y emprendimientos formados a través del programa “juventud emprende” en la sede de Santa Ana.

**Tabla # 2 Resultados del programa juventud emprende**

SECTOR ECONOMICO	POSTULADOS	REGISTRADOS INSCRITOS	FORMADOS	GRADUADOS	EMPRESARIOS CREADOS
ALIMENTOS Y BEBIDAS	14	10	5	5	1
AGROINDUSTRIA	5	4	4	4	1
ARTESANIAS	6	2	1	1	1
SERVICIOS TURISTICOS	2	0	0	0	0
SERVICIOS INFORMATICOS	6	2	2	2	1
DESARROLLO DE TECNOLOGIA	2	1	1	1	0
INDUSTRIAS DEL PAPEL Y CARTON	0	0	0	0	0
INDUSTRIA METAL MECANICA	0	0	0	0	0
QUIMICA FARMACEUTICA Y COSMETICA NATURAL	5	2	0	0	0
INDUSTRIA DE LA CONFECCION TEXTIL	0	0	0	0	0
INDUSTRIAS DEL CALZADO	1	1	1	1	0
SERVICIOS DE LOGISTICA	5	2	1	1	1
SERVICIOS DE AERONAUTICA	0	0	0	0	0
COMERCIO	18	10	5	4	1
Total general	64	34	20	19	6

Fuente: Informe del programa de emprendimiento 2015

## **4.2 Orígenes del emprendimiento en la ciudad de Santa Ana**

En cuanto al comienzo del emprendimiento en El Salvador, y en particular en la periferia del Departamento de Santa Ana, se tiene que el plan de trabajo de la unidad de emprendimiento responde a una necesidad latente que estaba en la población joven del país, y en particular del municipio y departamento, pues hasta antes del año 2015, este sector importante de la población no era atendida por una institución seria que permitiera acreditar y registrar la idea de negocio; algo muy importante de destacar es que esta instancia nace con dependencia del Estado lo que le brinda además de garantía, tutela legal, lo que obligaría el seguimiento continuo por ser autónomo en cuanto se regula mediante legislación y mandato presupuestario.

Por otra parte es de destacar, que hasta antes del diseño del programa “Juventud Emprende” el Concejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) no contaba con un orden estructural que indicara, en primer lugar la asistencia jurídica al emprendedor/a, es decir la protección de derechos intelectuales o registro del derecho a la propiedad intelectual en cuanto a idea de negocio se refiere, entre otras cosas se destaca la no asistencia técnica para el seguimiento de la idea de negocio, el no acuerpamiento para obtener capital semilla de parte de corporaciones bancarias o de cooperativas en función de abonar al crecimiento de la idea de negocio y permitir mayor estabilidad en el mercado.

Es entonces que en esta lógica, la CONAMYPE institución que habría iniciado operaciones desde el año 1996 con la idea de apoyar los programas MYPES cuya estrategia estaría enmarcada en el descubrimiento y apoyo a los diversos rubros artesanos, agrícola y comercial a fin de solventar el desequilibrio económico y evitar la inflación, escasez y sobreprecio de productos de consumo masivo en El Salvador, resurge en el año 2014, esta vez como política nacional de emprendimiento, considerando como desafío contrarrestar el bajo crecimiento económico a través de estimular nuevas alternativas de negocios, además de atender el crecimiento de la población emprendedora y el creciente del mercado informal poco diversificado y de asesorar de manera técnica al nuevo emprendedor, en el área de atención al usuario(cliente) , la eliminación y desmitificación de la idea de competencia desleal en el mercado tradicional, todo con el fin de ordenarlo.

### **4.3 De cómo CONAMYPE incorpora el programa juventud emprende**

Como ya se anticipó CONAMYPE en un principio entonces solo era micro y pequeña empresa de apoyo particular a un rubro que estaría desordenado, pero que además estaría marcado por una costumbre y cultura muy particular que además se encontraba vulnerable por no contar con certeza jurídica, pero que además estaría excluyendo el talento de la fuerza laboral joven y su riqueza de ideas de allí la necesidad de ordenarlo, y que mejor forma de hacerlo mediante un programa cuyo contenido habría sido diseñado para provocar desafíos, seguridad, firmeza, compromiso y sobre todo constancia para lograr un objetivo de vida, eso era algo que no pasaba con el joven que quería emprender, pues no existía esa unidad dentro del programa y es allí donde nace en la propia necesidad de querer gerenciar el emprendimiento, partiendo de lo anterior entonces es que se articulan y se formulan todos los programas de emprendimiento que a la fecha estarían desarrollando los técnicos en emprendimiento.

### **4.4 Objetivos de CONAMYPE**

De acuerdo con lo contemplado en el contenido y estructura del programa su principal objetivo que este contempla es “generarles a las personas emprendedoras las líneas o ideas de negocios que tengan como principio fundamental la búsqueda prolongada de innovación, y la puesta en marcha de esas ideas y ante todo la permanencia en el mercado” (CONAMYPE, 2014)

En otras palabras, lo que en realidad se pretende en este programa “Juventud emprende”, es implementar de manera consecutiva y permanente el plan de emprendimiento para que el joven emprendedor(a) pueda ser generador, en principio de ingresos económico y que además sea postulante en la generación de nuevos empleos a fin de dinamizarla economía y provocar, en consecuencia, un mayor crecimiento (CONAMYPE C. N., 2014)

#### **4.5 En cuanto a los programas de CONAMYPE en sede Santa Ana y su importancia**

Se debe señalar que durante el año 2015 CONAMYPE impulsó en la ciudad de Santa Ana dos programas insignias, “Juventud emprende” y “Emprendimiento social” (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2015). En procesos formativos el programa emprendimiento social, la CONAMYPE lo muestrea como un programa poco exigente con un enfoque hacia personas con nivel académico bajo y que además presente problemas económicos, cabe destacar que en ese programa el nivel de exigencia de formación es básico, es decir, no se le solicita a la persona que cumpla con un modelo de negocio muy estructurado sino más bien se trataría de generarle al emprendedor las competencias útiles, sin embargo lo que si se hace en este programa es exigir que termine el proceso, ya que contempla al final del curso dar un capital semilla, además de dar seguimiento para ver qué tanto se logró el crecimiento o si se logró el objetivo u objetivos para ver el impacto que causó el programa en el territorio; Un ejemplo claro de cómo se desarrolla este programa lo conformaría una señora a quien se le compró una plancha para hacer pupusas y esa señora con ese “dinerito” que gana ya logra que su niño asista a la escuela, de manera continua, entonces eso es el seguimiento y el impacto que se visualiza en este emprendimiento; por otra parte se debe destacar que este programa no discrimina edad pues la oportunidad queda abierta a todo aquel o aquella persona(as) que tenga la disposición para iniciar su emprendimiento.

#### **4.6 Emprendimiento dinámico como centro de interés en el estudio**

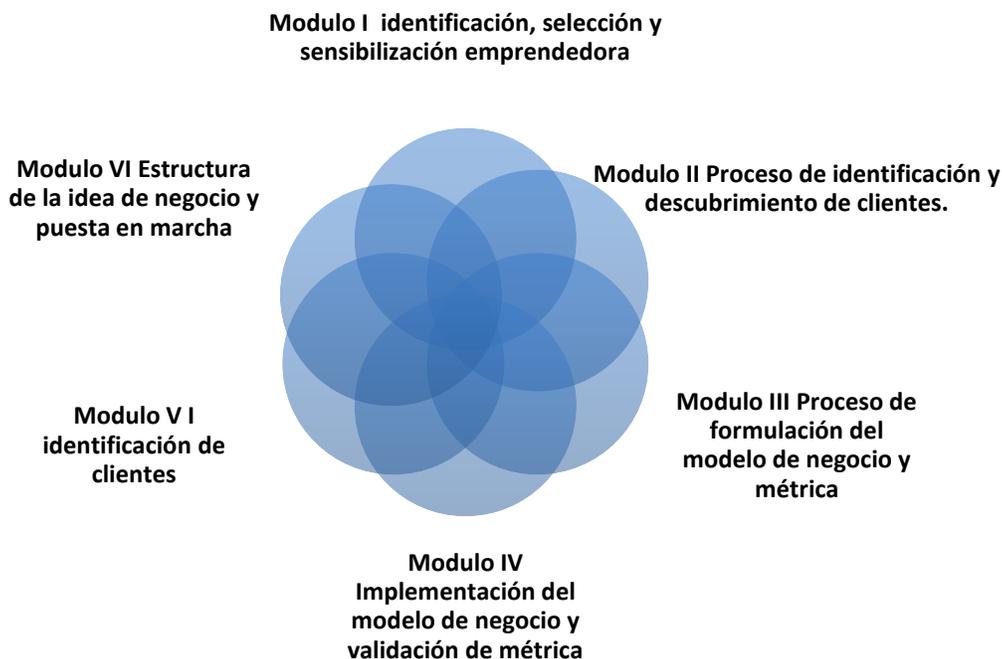
En este caso muy particular “Juventud emprende” posee dentro de sus estatutos el cumplimiento de ciertas exigencias que no deberán ser pasadas por alto pues, contemplan como principio el cumplimiento de un nivel académico base; (al menos Bachillerato hasta el nivel universitario), otro factor muy interesante es que el emprendimiento dinámico tiene años “tope” hasta 35 años aparte de considerar que no se contemplada cualquier idea de negocio, es decir que antes de considerar una idea de negocio esta se somete a una especie de filtro para saber si es posible el éxito según la naturaleza del grupo social al que sería expuesto.

El impacto que genera “Juventud emprende”, se mide cuando se da el seguimiento se ve cuál ha sido el nivel de ventas que el emprendedor ha logrado obtener al finalizar de su

emprendimiento no solo a nivel de venta, si no también ver hasta donde logró concretar su idea de negocio; por que pudo haber pasado todo el proceso formativo pero al final de cuentas no concretizó su idea de negocio, entonces al final interesa ver que esté la idea de negocio, cómo está constituida y que esté generando ingresos o un impacto económico y que a la vez esté generando empleo o autoempleo.

#### **4.7 El plan de trabajo aplicado por CONAMYPE en el proceso formativo de los participantes del programa juventud emprende.**

El plan de trabajo contemplado originalmente por CONAMYPE para la formación de los participantes está estructurado por seis módulos que contemplan dentro de su estructura una diversidad de aspectos técnicos, didácticos, modelos metodológicos, y sistemas de evaluación.



En esta línea se estará mostrando por su grado de extensión un resumen de los documentos que son empleados para la formación de los emprendedores en este orden presentamos entonces los documentos que contiene:

#### **4.7.1 Módulo I: Identificación, Selección y Sensibilización Emprendedora**

Está conformado por ocho documentos que en su orden contiene: manual de aplicación de Diagnostico de entrada, Documento de entrevistas y talleres de servicios y desarrollos de clientes potenciales, y al manual de Características Emprendedoras Personales en sus sigla CEPS dirigido a los participantes (CONAMYPE, documento CEPS, 2014), Carta didáctica del entorno, Manual de contexto y entorno facilitador, Manual de entrevista y diagnóstico de entorno, Manual del facilitador CEPS, Manual del facilitador creatividad e innovación, Manual del participante análisis y entorno.

*“En su orden inicial los documentos fueron diseñados bajo el modelo CANVAS La metodología del proceso formativo que utiliza la “leanstartup” o metodología enfocada en clientes que es un proceso metodológico que conlleva una serie de módulos que han sido diseñado especialmente para CONAMYPE, la técnica inventada por Ash Maurya y que ha sido aclimatada a las necesidades del país, CONAMYPE contrata a una persona, para que desarrolle los manuales de capacitación y una guía metodológica para poder desarrollarla; aunado a esto el técnico de emprendimiento en este caso, desarrolla la metodología de desarrollo de cliente pero a la vez lleva un proceso formativa de la metodología Startup, que es uno de los requisitos para poder desarrollarla con los emprendedores; al tener participantes de dieciocho a treinta y cinco años, se trata de no hacer jornadas de capacitación de escritorio, haciéndolas participativas para sembrar en los participantes el ánimo de seguir con el siguiente taller”( pág. 92 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

Como se detalla se trataría en principio de evaluar al aspirante y para tal efecto ha sido diseñado una test que recoge toda la información pertinente y necesaria que al final sería acomodada en una tabla de puntuación para determinar la idoneidad de la idea de

emprendimiento así como la aptitud que demuestra para poder formar parte del proceso formativo, además se tiene contemplado un documento CEPs estos son pequeños talleres *“éstos se dan desde las ocho a seis horas por jornada, son procesos que se desarrollan de tres a cuatro días. Se tienen módulos que duran alrededor de 32 horas y esas se distribuyen en cuatro días, no se cortan procesos formativos, el emprendedor viene tres o cuatro días consecutivos en teoría experimental, es decir, a través de ejercicios”* (pág. 92 anexo 4 *coordinación del programa juventud emprende*). Se trataría de trabajar conocimientos con relación al emprendimiento, pero además los diversos compromisos a través de técnicas de trabajo grupal, además de los manuales que apoyan tanto al emprendedor como al facilitador.

#### **4.7.2 Módulo II Proceso de identificación y descubrimiento de clientes**

Conformado por diez documentos en su orden: Guía del proceso creativo, Carta didáctica búsqueda de información, Carta didáctica clínica de prototipado, Manual de la persona participante “búsqueda de la información virtual”, Manual de la persona participante taller (CONAMYPE, Manual de la persona participante análisis del entorno, 2014), Manual del facilitador clínica de entrevista, Manual del facilitador clínica prototipo, Manual del facilitador propuesta de valoración, Manual del facilitador taller de búsqueda de información y documentos, manual del participante clínica de entrevista.

En este módulo se trata de desarrollar en un primer momento las premisas del proceso creativa, con enfoque humanístico y cultural que además tenga a su base el Desingthinking (Empatía, definir, idear, prototipar, evaluar) todo esto bajo el propósito de preparar al futuro emprendedor para su principal desafío, consumir su idea de negocio a partir de superar sus propios miedos (Ministerio de Economía, 2014). *Cada emprendedor aprende técnicas de cómo vender su producto, cómo tratar a los clientes, cómo ofrecer el producto entre otros, lo cual es fácil de llevar a la práctica y ver los resultados* (caso 3, anexo 5, pág.93) *Cada indicación que se da en el programa es aplicada in situ por cada participante en su respectiva*

*idea de negocio, además se trata de solventar dudas que al final llevara al crecimiento continuo (caso 5, anexo 5, pág. 93)*

#### **4.7.3 Módulo III Proceso de formulación del modelo de negocio y métrica**

Tiene a su base dos líneas de acción el taller de mapa de empatía y taller de prototipado documento: Documento de métrica, módulo de video y animación, cartilla didáctica clínica de entrevista, cartilla didáctica taller prototípico, Cartilla de elaboración de video y evidencia, manual del facilitador clínica de entrevista, manual del facilitador elaboración del video, Manual del facilitador taller del prototipado, módulo de video y animación.

Se trataría de la aplicación de la técnica denominada las startups que trabajan con un sistema métrico alternativo: el sistema métrico adverbial una estrategia que permite visualizar la funcionalidad de la idea de negocio basada en principios de fracaso, para tomar decisiones es decir las métricas son la base sobre la que tomar decisiones en una startup, y que van a ayudar a decidir por ejemplo si la estrategia de captación de clientes está funcionando bien o si la nueva característica que se ha introducido en el proyecto.

*El proceso formativo fue considerado excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución sino que también hubo un compromiso de parte de la persona emprendedora; Se comienza desde un programa “start up” que es plantear una idea de negocio y se le da seguimiento hasta donde el participante se encuentra, la fase de ejecución de su microempresa; el programa ha ayudado a que los negocios crezcan, dentro del seguimiento se ha dado tecnificación en ciertas áreas, ya sea comerciales administrativas, financieras, de comercialización, industrialización, y de alianzas con otros emprendedores (caso 2, anexo 5, pág. 93)*

#### **4.7.4 Modulo IV Implementación del modelo de negocio y validación de métrica**

Está conformado por cinco documentos: Taller de planificación y métrica, Cartilla de presentaciones eficaces, Indicaciones para charla de

legalización, Manual del facilitador, Carta didáctica taller de planificación estratégica.

En este módulo se trataría de vincular los aprendizajes del módulo anterior donde las personas participantes han diseñado su idea de negocio, se trataría entonces de comenzar una nueva fase de socialización de la idea de negocio con el resto de participantes involucrados en esta nueva aventura, en esta lógica participan entonces las métricas una forma de valoración de los pasos a seguir una vez se ha podido lograr superar las fases anteriores esto para no afectar las fases subsiguientes.

*El proceso formativo fue a través del modelo CANVAS, como una forma de plasmas las líneas generales del emprendimiento y las estrategias a tomar. Se hizo trabajo de campo, salir a la calle, pivotear y promocionar los productos o servicios de cada de las ideas de negocios, aprovechando para darse a conocer con las personas en una relación. Por otro lado, se recibía teoría, recibiendo cursos sobre modelos de negocios, marketing en función de fortalecer y dar a conocer la marca, además de conocer el público para cada producto o servicios. Como en cualquier taller se dejaban tareas y eso fue considerado bueno por los participantes ya que fortaleció lo vivenciado en las jornadas (caso 1, anexo 5, pág. 93)*

*El desarrollo de la metodología busca el desarrollo de clientes en función de que el emprendedor desarrolle un producto “ad hoc” o sea acorde a lo que el cliente quiere, esto significa que su producto va tener aceptación en el mercado debido a que en la metodología se incorporaba el proceso de pivotaje (consulta a su posible cliente) así como acciones integrales para el desarrollo de la marca (pág. 92 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

#### **4.7.5 Modulo V Identificación de clientes**

Conformado por tres documentos: Manual de facilitación clínica de vinculación empresarial, Indicación para taller de legalización etapa 05 selección de ideas, carta didáctica clínica de vinculación al emprendimiento,

Se trataría de que las personas emprendedoras hayan identificado espacios de conveniencia y los posibles enlaces que puedan hacerse con los miembros del ecosistema, la vinculación empresarial es el enlace entre las organizaciones y las personas emprendedoras. Este eje estratégico propicia el desarrollo de mercado, tecnológico, financiero y abre las puertas a la competitividad empresarial.

En este módulo se trata además de que los participantes identifiquen un mapa de actores de su localidad relacionados con su emprendimiento, eso significa entonces que el participante está más directamente involucrado en la comunidad visualizando las necesidades de negocio que no están presentes y tomando nota creativa de cómo responder a esas necesidades.

#### **4.7.6 Modulo VI Estructura de la idea de negocio y puesta en marcha**

Es el último módulo de trabajo para los participantes y está compuesto por diez documentos: Clínica o cartilla de Coworking, Manual de facilitador taller de Coworking, Manual de la persona participante taller de Networking, Manual de facilitación sesiones de mentaría, manual de facilitación Networking, Manual de la persona participante taller de vinculación al ecosistema etapa: selección de ideas con potencial, Carta didáctica taller: Charla de vinculación empresarial, Carta didáctica taller clínica network.

El coworking (en español “cotrabajo”, trabajo cooperativo o trabajo en cooperación) es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos.

Las personas emprendedoras han reflexionado y aplicado estrategias de Coworking con otras personas emprendedoras con el objetivo de generar sinergias y relaciones entre ellas, compartir ideas, generar innovación, nuevos proyectos y clientes (CONAMYPE C. N., 2014), Existen alrededor de ocho valores esenciales del Coworking

1). Colaboración 2). Ecosistema de valor 3). Personas 4). Aprendizaje 5). Audacia  
6). Participación 7). Comunidad 8). Amistad,

El Networking es una forma de conocer gente nueva en un contexto de negocios o de relaciones entre profesionales. Es construir y alimentar una red de contactos personales (ex compañeros de estudio o de trabajo, personas conocidas en un acto social o profesional, etc.) y mantenerse en contacto con ellos para dar a conocer los intereses o la actividad profesional. (David Soler)

La traducción literal de Networking sería “trabajar tu red de contactos”, El networking es una actividad de marketing, que utiliza la red de contactos y detecta potenciales clientes o colaboradores, y posteriormente crear un plan de acción para beneficiar a ambas partes. La palabra "detectar" es importante, porque para detectar a un potencial cliente habrá que hablar con muchas personas que no lo son.

El Networking sirve para iniciar relaciones, para dar el primer paso (que suele ser el más complicado), y determinar si interesa seguir cultivando la relación o no. Después, iniciar el proceso de desarrollar la conexión, generar confianza, y desarrollar la actividad comercial según las necesidades de cada uno a través del "ganar-ganar" (CONAMYPE C. N., 2014)

Lo que se buscaría en este último módulo es el crecimiento de los participantes en este sentido nace lo que se le conoce como Ecosistema, pero que es “Un Ecosistema, desde una perspectiva económica y empresarial, los individuos y actores que lo componen interactúan entre sí, realimentándose en un círculo virtuoso de desarrollo, construyendo redes de colaboración que apalancan las acciones. Para el éxito de un emprendimiento económico o social se requiere de un conjunto de actores cuyas relaciones de cooperación, comunicación y de apoyo propicien un entorno de negocio favorable para quienes deciden invertir o impulsar un negocio.” (CENPROMYPE, 2014)

#### **4.7.6.1 Complemento de módulo VI “Creación de Ecosistema emprendimiento”**

El ecosistema en la iniciativa empresarial se refiere a los elementos, individuos, organizaciones o instituciones - fuera de la persona emprendedora que contribuyan a crear el

clima necesario para que las personas puedan convertirse en empresarias y contar con mayores probabilidades de su éxito después del lanzamiento. Las organizaciones y los individuos que representan estos elementos se conocen como partes interesadas de emprendimiento.

Los interesados en emprendimiento pueden incluir instancias gubernamentales, escuelas, universidades, sector 3 privado, las empresas familiares, inversores, bancos, personas empresarias, líderes sociales, centros de investigación, militares, representantes de los trabajadores, estudiantes, abogados, cooperativas, comunas, las multinacionales, fundaciones privadas y organismos internacionales de ayuda (CEDEMYPE, 2014)

Básicamente en este último módulo lo que se hace es reforzar los conocimientos a nivel técnico es decir en, estudio comprensivo del mercado, de reconocimiento cultural en el sentido del necesidades de consumo, pero también se refuerza el valor reflexivo, la constancia y permanencia en la idea de negocio, pero también es tomando en cuenta el valor humano en términos del buen trato hacia el destinatario de consumo, la atención personalizada, el valor del trabajo cooperativo con el afán de reforzar el beneficio de grupo, para la diversificación en el ofrecimiento de productos que son de interés y que resguardan las necesidades del potencial consumidor.

#### **4.8 Las competencias desarrolladas en los participantes del programa juventud emprende**

Juventud Emprende está dirigido a personas jóvenes entre las edades de 18 y 35 años, con una idea de negocio en mente o con un negocio en marcha, con disponibilidad y disposición de formarse como emprendedores. Este programa tiene el objetivo de facilitar el acceso a formación empresarial para jóvenes empresarios y emprendedores, además de desarrollar la cultura emprendedora con enfoque de innovación y de desarrollo de clientela en los participantes.

Así mismo a través de estas actividades se busca fomentar, fortalecer y visibilizar las capacidades emprendedoras y empresariales que tienen los jóvenes para iniciar y consolidar modelos de negocios exitosos.

#### **4.8.1 ¿Cómo se deberá entender el término de competencia?**

El término competencia está vinculado a la capacidad, la habilidad, la destreza o la pericia para realizar algo en específico o tratar un tema determinado, este concepto está íntimamente relacionado con la formación y la forma en la que se van modificando las estructuras mentales a fin de captar una visión más clara de la realidad (Gardey, 2012)

El autor de la famosa Guía básica para contratar y ser contratado, Lou Adler, llegó a la conclusión tras realizar un millar de entrevistas, que para el 92% de los responsables de recursos humanos los mejores trabajadores que habían contratado eran los que previamente les habían sido recomendados (Adler). Sin networking no hay cartas de recomendación y, sin éstas, las posibilidades de superar una entrevista de trabajo disminuyen enormemente. La confianza de los responsables de recursos humanos en otros colegas que sí conozcan de cerca la trayectoria profesional del candidato, así como el entorno laboral para el que opta, pueden ser esenciales (CEDEMYPE, 2014)

Intentar vender a la gente sin conocerla nunca funciona, y menos en un evento de networking. Hay que tener claros los objetivos: detectar a los potenciales clientes o colaboradores, aprender sobre ellos, y cultivar esa relación a largo plazo basada en la confianza. Es la manera más segura de desarrollar la cartera de clientes.

#### **4.8.2 Puesta en evidencia las competencias adquiridas por los participantes**

Al respecto la coordinación del programa juventud emprende mediante el uso de la palabra describe:

*“Pues es a través de si solo es una idea de negocio ya establecer su idea de negocio o ya poner en marcha su idea de negocio y es allí donde al emprendedor pone en evidencia desde dos o tres jornadas que se ve el potencial de negocio incluso los que ya tienen su idea de negocio en funcionamiento se ve que desde el proceso formativo le van cambiando aspectos que ellos consideran que deben tener su emprendimiento lo van adaptando y como que lo van cambiando a través de la formación la puesta en marcha de su emprendimiento”. (pág. 89 anexo 4)*

En opinión una de las participantes del programa Juventud emprende, quien curso todos los módulos y quien logró el objetivo de emprendimiento expresa:

*“Para mi persona ha sido excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución, sino que también debe haber un compromiso de parte de la persona emprendedora porque este... somos este los que estamos necesitando su ayuda y es entonces que el emprendedor es el que se tiene que comprometer a seguir su programa por qué le lleva mucho tiempo o invierte muchas horas... entonces mucha gente ve esto como una pérdida de tiempo en CONAMYPE este... al menos en mi caso empecé desde un programa –starap- que es una idea de negocio y han venido dando mi seguimiento hasta donde estoy ahora que soy como una microempresaria y este me han ayudado a que mi negocio siga creciendo y siga fortaleciendo y digo sigo porque aún sigo en el programa y aún estoy en programa que son auspiciados directamente por ellos (CONAMYPE) o como institución enlace con otros programas internacionales” (caso 2, anexo 5, pág. 98)*

Los participantes exponen que el proceso formativo del año 2015 fue un proceso bastante interesante con una metodología muy buena, con la cual fueron preparados para poder continuar con sus propios negocios, pivotado, pero que significa esto “Pivotar” es un término que, aunque se ha puesto de moda en los últimos tiempos, es algo que los negocios llevan haciendo desde que el mundo es mundo. La diferencia es que ahora existe conciencia de la necesidad de evaluar periódicamente si es conveniente reconsiderar el modelo de negocio, y no es algo que se hace “in extremis”. Pero ¿qué es pivotar?

“Decimos que una empresa “pivota” cuando llegado determinado punto surge la necesidad de hacer cambios más o menos profundos en su modelo de negocio usando lo aprendido hasta el momento”

La clave en este tipo de situaciones es saber el momento adecuado en el que reinventarnos... lo que no es fácil.

Al principio, fruto de lo complicado de ejecutar un modelo de negocio más o menos innovador, podemos desanimarnos antes de haberle dado una oportunidad real de demostrar su capacidad. Por contraposición, también sucede el extremo contrario, donde perseveramos en un enfoque que claramente no está produciendo resultados, lo que es igual de grave, ya que:

“La clave es tener la capacidad de pivotar el máximo número de veces con el dinero que tenemos”

En esta labor el modelo CANVAS (un modelo para emprendedores) es de gran importancia, pues permite visualizar varias situaciones; vividas por cada participante en cada sesión durante los seis meses consecutivos de formación, así lo expreso otro joven emprendedor

*“las competencias se fueron fortaleciendo con los temas de interés en cuanto a los negocios ya que solo había una coordinadora la que estuvo a cargo de todo el evento y había coach pero que solo estaban observando y fortaleciendo las áreas, pero no es igual por lo tanto es un estudio bastante bueno Eh fue a través del modelo CANVAS que creo que es el modelo más fuerte que podemos tener por lo general es un modelo de negocio bastante bueno que explica el modelo económico a seguir. En donde pudimos pivotar irnos a la calle por decirlo así, y poder promocionar nuestros producto o servicios y que la gente nos viera y nos retroalimentara, así como también la parte teórica, recibiendo cursos respecto a modelos de negocios, marketing diseño, para poder nosotros fortalecer nuestra marca y poder darla a conocer a los de afuera del mercado y quienes serían nuestros demandantes vea... es un proceso bastante bueno como le digo estuvimos leyendo eh alguno. Alguna literatura en todo el transcurso, nos dejaban tareas y.... eso fue muy bueno porque fortalecía lo que vivíamos en la formación” (caso 1, anexo 5, pág. 98)*

#### **4.8.3 Sobre el proceso formativo**

“La integración de estos paradigmas sitúa a los estudiantes como protagonistas de su aprendizaje, para lo cual necesitan de uno o varios escenarios para aprender”. Las interacciones entre los estudiantes y los escenarios a los que se enfrentan refuerzan los aprendizajes y potencian su interés y motivación (al contextualizar lo que se aprende), lo que facilita la creación de actitudes y valores, capacidades y destrezas (Román, 2011)

El aprendizaje significativo es el eje central del proceso formativo, pues se orienta al desarrollo de destrezas y habilidades que amplían y profundizan la forma de ver el mundo y de posicionarse frente a él, desde la formación profesional (Ausubel, Novak & Hanesian, 2000)

Así lo denota en la consulta que se hizo *“Realmente el proceso que tuve en CONAMYPE con el programa juventud emprende fue de mucha ayuda porque me dieron indicaciones de Cómo llevar de mejor manera lo que era mi emprendimiento en ese caso creo que puede sacar algunas dudas y algunas cosas que las desconocía por completo y que me solventaron (caso 3, anexo 5, pág. 98)*

*Algo muy importante es el liderazgo; ya que eso de llevar un negocio hacia delante, a flote es una tarea difícil se necesita tener muchas características de ser líder, hay que llevar ordenadas las cuentas por cobrar y por pagar; entonces eso nos ha ayudado a organizarnos un poco mas tanto personalmente como en el negocio (caso 2, anexo 5, pág. 98)*

*El ser disciplinado es algo muy importante es el tener visión lo que a nosotros nos ha permitido poder tener el crecimiento que hemos llevado, a poder generar un poquito de más sueños con uno mismo y poder luchar con el entorno. Entonces podríamos decir que la disciplina, la responsabilidad y sobre todo la entrega que se le pueda hacer al negocio, al emprendimiento” (caso 2, anexo 5, pág. 98)*

#### **4.8.4 En cuanto a la exigencia académica**

No hay duda de que altos niveles de exigencia en el ambiente académico propician más aprendizajes y mayor desarrollo humano. Un estudio realizado por el departamento de educación en Estados Unidos reveló que el rigor académico es la clave para el éxito estudiantil (Dervarics, 2001)

En cuanto a lo necesario para ser parte de “Juventud Emprende” se necesita formación académica de nivel medio como mínimo, así lo detallo la coordinadora del programa juventud Emprende sede Sata Ana, predominando en el programa Bachilleres opciones General o Comercial (opción contaduría), encontrándose además como emprendedores formados como licenciados en contaduría pública y técnicos en ingeniería de sistemas informáticos.

El programa “Juventud emprende” tiene por objetivo el desarrollo de clientes, un producto "ad hoc", acorde con aceptación en el mercado, además el emprendedor logra medir el impacto que va generando el emprendimiento, cada persona emprendedora va desarrollando durante el

proceso formativo habilidades como hablar en público, la innovación, estas habilidades son expuestas en la puesta en marcha de la idea de negocio, donde el emprendedor ve el potencial del negocio, en aras de ponerlas en práctica de cara al emprendimiento de acuerdo con la coordinación del programa “Juventud Emprende”.

*“Pues para ser parte de juventud emprende debería ser por lo menos bachiller, no tenemos una referencia económica es decir cuánto es tu ingreso promedio de tu familia. Lo expresado por los emprendedores es que se tiene en mente que lo más importante es la relación con los clientes, el trato con las personas, donde se invierte tiempo que es visualizado como compromiso formal de cada uno, siendo al final el mismo cliente quien va orientando de mejor manera la idea de negocio. Entre las competencias o habilidades desarrolladas por cada emprendedor está el liderazgo dentro del emprendimiento, la organización, la disciplina propia, la visión y la responsabilidad, así como también las habilidades financieras y administrativas. Todo lo anterior sin descuidar las técnicas como coser, procesar datos, o materiales sin dejar de lado la habilidad de comunicación en la presentación de las ideas de negocio para hacerlo con mayor seguridad” (pág. 87 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

Quienes no continuaron con la idea de negocio después del proceso formativo sostienen que durante el proceso se reforzó la idea inicial de emprendimiento y se elaboró un sistema de costos, además exponen que dentro del proceso hay una evaluación de la idea de negocio final, y que desde el punto de vista muy particular debería ser un profesional en el área, es decir que si la idea es de pasteles debería haber un pastelero.

#### **4.9 La experiencia de los emprendedores que tiene la empresa activa a la fecha y los que no tienen la empresa**

Se llama activo a un bien o a un derecho que dispone de valor financiero, el cual se encuentra bajo propiedad de una persona o de una empresa, es un sistema construido con bienes y servicios, con capacidades funcionales y operativas que se mantienen durante el desarrollo de cada actividad socioeconómica específica.

#### **4.9.1 Sobre el proceso de formación de los emprendedores**

Al respecto la coordinación del programa juventud emprende dice: *“en cuanto a los procesos formativos a la fecha se cuenta con dos programas emprendimiento social como ya se lo explicaba no es un programa que va enfocado a un nivel académico superior, sino que es para un nivel académico bajo un perfil bajo y en ese programa el nivel de exigencia de formación es básico no pedimos que el emprendedor termine con un modelo de negocio como muy estructurado si no pues como generarle nada más las competencias y que es lo que aemos, este programa si contempla al final un fondo de capital semilla, para todo el que termine el proceso le damos seguimiento al igual que juventud emprende le damos seguimiento para ver como logramos el objetivo o ver que tanto impacto causo el programa en el territorio, llámese que a esa señora se le compro una plancha para hacer pupusas y esa señora con ese dinerito que gana ya logra que su niño asista a la escuela, toncas eso es como el seguimiento y el impacto que mostros logramos o podemos visualizar en este tipo de emprendimiento. Pero ¿qué pasa con el emprendimiento dinámico? en este caso [juventud emprende] es un nivel académico más exigente por decirlo así porque vemos quien posea al menos Bachillerato el emprendedor hasta el nivel universitario otra diferencia que hay entre emprendimiento social y emprendimiento dinámico es que el emprendimiento dinámico tiene años tope hasta 35 en cambio el emprendimiento social no ve edades eso es otra es una edad más amplia el emprendimiento social, cual es el impacto que genera juventud emprende pues lo que nosotros pretendemos cuando le estamos dando el seguimiento es ver cuál ha sido el nivel de ventas que el emprendedor ha logrado obtener al finalizar su emprendimiento no solo quizá a nivel de venta, si no también ver hasta donde logro concretar su idea de negocio. Por qué pudo haber pasado todo el proceso formativo, pero al final de cuentas no concretizo su idea de negocio entonces eso es lo que al final nos interesa ver que este la idea de negocio como constituida y que ya este generando ingresos o un impacto económico y que a la vez este generando empleo ya sea autoempleo” (pág. 90 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

En contraste hacia los procesos formativos, uno de los participantes *“creo que una de las cosas que puedo mencionar es el hecho de mayor seguridad se en donde estamos, para donde vamos orientados, para seguir creciendo” (caso 3, anexo 5, pág. 99).*

Y en contraste con el proceso formativo una de las participantes expone que *“Aparte de liderazgo; desarrollé habilidades administrativas y financieras, a través de los programas de CONAMYPE. Lo anterior es una necesidad que va amarrada a la empresa que he fundado y que sigue existiendo entonces, he aprendido habilidades técnicas como hablar en público poder plantearme ideas. (caso 2, anexo 5, pág. 99)*

#### **4.9.2 En cuanto a la metodología de trabajo que se usó para el desarrollo del programa juventud emprende**

El trabajo territorial que realizará la CONAMYPE a través del movimiento “Un Pueblo, un Producto” busca eliminar los desequilibrios y desigualdad en los territorios. Es claro que, en la actualidad, se encuentran departamentos con menor desempeño económico, algunos con un mediano desempeño; si se analizaran las oportunidades de crecimiento económico, a nivel municipal, se ven mucho más limitadas; por lo que será importante enmarcar el trabajo de desarrollo y fomento empresarial en los territorios de forma desconcentrada, así como establecer mecanismos de cooperación entre las distintas instancias de gobierno, de tal manera que, en un futuro cercano, se ejecuten planes de desarrollo para esos territorios, que permitan avances sustanciales en la construcción de espacios económicamente potenciales y así generar oportunidades que minimicen la migración de las personas y elevar la calidad de vida de su población.

Una emprendedora da su versión concebida como experiencia en la formación que recibió: *“hay ciertos factores que quizá deberíamos de valorar y yo lo veo desde el punto en el que estoy después de la formación, pienso que quizá debería haber un enfoque más personalizado tal vez para poder llevar a cabo la idea de negocio” (caso 2, anexo 5, pág. 106)*

Por su parte la parte correspondiente la coordinación del programa dice: *“A nosotros nos toca construir con ellos, primero desarrollamos dinámicas y luego teoría pero también desarrollamos con ellos la construcción de información a través del conocimiento que se les ha transferido desde lo general ellos ya construyen algo específico basándose en su idea de negocio y es así como construimos pues una información que ya nos queda y nos retroalimenta a nosotros par a ver que tanto ha sido el nivel de captación de la información*

*que nosotros les hemos transferido” (pág. 89 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

Por otra parte explica la técnica que es utilizada para la ejecución del referido programa: *“Una es la LION SARAP o metodología de clientes que es un proceso metodológico que conlleva una serie de módulos que ha sido diseñado, especialmente para CONAMYPE y que han sido aclimatada a nuestras necesidades de la región y en específico al país y es así como se contrata a una persona para que desarrolle los manuales de capacitación y pues tengamos como una guía metodológica para poder desarrollarla, aunado a esto he el técnico de emprendimiento en este caso desarrolla la metodología de desarrollo de cliente pero a la vez lleva un proceso formativa de la metodología SARAP que es uno de los requisitos para poder desarrollarla con los emprendedores acordémonos que tenemos jóvenes de dieciocho a treinta y cinco años y por ende no podemos hacer jornadas de capacitación de escritorio y tenerlos nada más leyendo, leyendo si no se nos van a aburrir y no van a querer llegar al Segundo taller. (pág. 90 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

En contraste con lo anterior, otro joven emprendedor del programa juventud emprende siempre promoción 2015 dice: *“Dentro del proceso formativo se utiliza el modelo CANVAS lo básico. Allí encierra todo lo que es el proceso formativo, valor agregado, propuesta de valor, canales. Además, pues he mejorado en el tema de interactuar con las personas creo que es en el que me desenvuelvo con más facilidad y acerca del producto lo puedo ofrecer con o de una forma más clara y objetiva” (caso 4, anexo 5, pág. 94)*

#### **4.10 Las experiencias emprendedoras de los participantes que lograron las metas propuestas por el proceso formativo.**

Conocer las experiencias reales de otros emprendedores puede resultar muy útil a la hora de poner en marcha tu propio proyecto. ¿Cuáles fueron sus dificultades iniciales? ¿Qué consideran más importante para tener éxito en su proyecto? Estas y otras muchas preguntas pueden aportar información muy interesante para el emprendedor a punto de crear su empresa.

Hay que ser bueno en cosas en las que no sabías que tenías que ser bueno; cosas que tal vez no te gusten en absoluto, para las que no tienes preparación o cualidades, o de las que tal vez ni siquiera habías oído hablar, o que no se enseñan en ninguna parte y sólo pueden aprenderse sobre el terreno (o a palos) Esta es la más terrible realidad del empresario, hay que ser bastante bueno o muy bueno en muchas cosas diferentes, mientras que a un trabajador por cuenta ajena le basta con serlo en bastantes menos, generalmente le basta con una.

#### **4.10.1 De cómo caracterizar las experiencias emprendedoras de los participantes que lograron obtener la meta**

En relación a esta temática los participantes del programa vertieron sus propias versiones, al tiempo que indicaron las motivaciones que les animo a formar parte del programa Juventud Emprende y cuál fue su experiencia durante el proceso, al respecto el emprendedor expone *“creó que lo más importante es la relación con los clientes ya que eso nos permite fortalecernos e identificar en que estamos mal y que podemos mejorar, además nos dicen cuál es la dirección con la cual guiamos la empresa. Entonces el hecho de poder tener relaciones con los clientes ha sido una de las mejores experiencias porque ha hecho ganar, hemos tenido utilidades gracias a ello, pero sobre todo es que ellos (los clientes) nos están diciendo como debemos hacer las cosas”* (caso 1, anexo 5, pág. 101)

Por su parte otra emprendedora da su postura como emprendedora participante que también logro la meta y analizando la situación concluye: *Para mi persona ha sido excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución, sino que también debe haber un compromiso de parte de la persona emprendedora. Somos los que estamos necesitando su ayuda y es entonces que el emprendedor es el que se tiene que comprometer a seguir su programa por qué le lleva mucho tiempo, se invierten muchas horas, entonces mucha gente ve esto como una pérdida de tiempo en CONAMYPE, pero al menos en mi caso empecé desde un programa –star up- que es una idea de negocio y han venido dándome seguimiento hasta donde estoy ahora que soy como una microempresaria y este me han ayudado a que mi negocio siga creciendo y fortaleciéndose. Aún sigo en el programa porque ello como institución enlace con otros programas internacionales”* (caso 2, anexo 5, pág. 101)

Y otro participante del programa “Juventud Emprende” que logro terminar el proceso de formación emite su propia valoración en termino de experiencia: *De hecho creo que lo que me pareció más en este caso son las capacitaciones que nos dan constantemente, bueno mejor dicho que recibimos desde un principio, creo que eso influye positivamente y ayuda mucho a las personas porque uno se guía de mejor manera, para orientar su idea de negocio en este caso. De ahí pues que la vivencia con el programa y el contacto directo con la realidad o sea los clientes a través de aplicar los conocimientos adquiridos en mi formación profesional particular y además lo de los programas de CONAMYPE creo que es una de las cosas más creo que gratificantes poder del que aplicando este conocimiento se pueden lograr alcanzar algunas metas o propósitos”(caso 3, anexo 5, pág. 101)*

#### **4.10.2 En cuanto a si deben ser cubiertos todos los participantes del programa Juventud Emprende**

En experiencia de un empresario “nunca montes un negocio de algo en lo que no hayas comprobado tu buen hacer como vendedor. Ahorrarás muchos sufrimientos. Sufre antes trabajando para otro, arriesgando sólo tu tiempo, no tu dinero; sufrirás menos, o quién sabe, tal vez descubras que eres un fenómeno. Pero, en cualquier caso, si pasan meses y ves que no vendes una escoba, no te desanimes; estás aprendiendo. Si material y moralmente puedes resistir, al final aprenderás como hacerlo” (anónimo).

Al respecto la coordinación del programa “juventud Emprende” señala: *“en ese sentido mencionar que el proceso de convocatoria se hace abierto a través de la página web de CONAMYPE y cualquier persona tiene acceso a ese formulario de inscripción siempre que pueda usar una computadora puede llenar un formulario o pedir a alguien que se lo llene ese formulario se alimenta con la información que ellos proporcionan, una vez llega esa información a la base de datos este sufre filtros como edades límites de 18 hasta 35 años, otro filtro es grado de escolaridad, otro idea de negocio, si vemos que es una idea de negocio que no genera impacto para el emprendimiento, entonces no se acepta, otro filtro es ver la idea de negocio pues aunque sea buena pero la persona está ubicada en lugar lejano y no hay grupo suficiente no se puede por que las capacitaciones son grupales y no tendría fruto*

*desarrollársela a una persona (pág. 87 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

#### **4.10.3 En cuanto al trasfondo que estaría causando el abandono y/o deserción temprano de la idea de negocio la coordinación**

*“Con relación a por que estamos fallando es quizás un nivel de cultura, pueda ser que la persona encuentre un trabajo y en el momento que se inscribió no contaba con un trabajo y lo ve como una oportunidad segura el contar con un empleo, otra cosa también que el emprendedor no quiere pasar por procesos formativos antes, sino que, el participante quisiera tener su idea de negocio, ensalada y todo y después este pasar por el proceso formativo, lo que no se da cuenta es que cuando ya tenga su negocio abierto ya va tener tiempo para seguirse formando. Otra causa de deserción es que en el centro regional solo existe un técnico de emprendimiento y ese técnico debe darle cobertura a los trece municipios del Depto. de santa Ana más seis municipios del departamento de Ahuachapán, entonces la cobertura que logra tener [juventud emprende] prácticamente se concentra en el centro regional Santa Ana y eso puede llevar a un paso de deserción” (pág. 88 anexo 4 coordinación del programa juventud emprende)*

Desde la otra parte o sea las personas que se inscribieron en el proceso de formación del programa “juventud Emprende” con su idea de negocio pero que no lo concluyeron, también vertieron su postura en esta lógica tenemos a un joven emprendedor de al menos 22 años de edad, de profesión técnico ingeniero en sistemas, expresa: *“efectivamente fui al INSAFORP y pude validar lo que es mantenimiento de computadoras y también la elaboración artesanal de calzado, pero que sucedió con mi idea de negocio inscrita en CONAMYPE, no sé si fue falta de comunicación, voy a ser sincero dieron una convocatoria y yo me entere muy tarde realmente no llego a mí la información días después yo pregunte qué había pasado con eso que no me habían informado a mi o invitado para poder darle seguimiento a mi idea de negocio y me dijeron que iba a haber otra más adelante, cuando me dijeron a mí que iba a ver otra más adelante, entonces me enviaron un mensaje diciéndome que se iba a llevar a cabo*

*otra reunión que habíamos estado. Para ese momento le soy sincero ya no pude estar, tal vez si hubiera sabido antes que yo creo que fue para abril del año 2015. Tampoco es excusarme simplemente que no existe otra versión” (caso 6, anexo 5, pág. 108)*

Por su parte, otro joven que participo en el proceso formativo en el año 2015, nos dice que en la actualidad, lleva inventarios de insumos en bodegas de todas las fincas aledañas a un sector de los Naranjos Municipio de Santa Ana nos dice *“elaboro sistemas de costos superviso formatos de trabajo diario” (caso 5, anexo 5, pág. 104)* y quien también se inscribió al proceso de formación de CONAMYPE bajo el programa “Juventud Emprende” pero que también dejó inconcluso el proceso dice de manera tímida y suspicaz que decidió abandonar su idea de negocio debido: *Porque encontré un empleo formal, aunque en momentos libres hago adornos con material reciclado (caso 5, anexo 5, pág. 104)*. Sin más y siendo claro no duda en su respuesta esto apuntaría a la versión de la coordinadora sobre que existen diversas motivaciones que generaron el abandono de la idea inicial de negocios.

## **CONCLUSIONES**

Finalizado el estudio y con los suficientes elementos de valor tanto teóricos como empíricos, se hace necesario, plantear una serie de conclusiones a las que se llegó a fin de establecer las valoraciones finales de esta investigación, para ello será de gran valoración y priorización los objetivos e interrogantes propuestas, en el desarrollo de este estudio, además de la hipótesis que acompaña las valoraciones.

El emprendimiento en El Salvador obedece a lineamientos Internacionales en relación con las nuevas políticas de negocios que se pretenden potenciar, tomando en cuenta las nuevas exigencias del mercado en términos de competitividad, modernidad y globalización de una nueva forma de hacer negocios.

De allí surge el especial interés de querer acompañar principalmente a las nuevas generaciones a fin de poder destacar en un nuevo, moderno y competitivo mundo de los negocios, tomando en cuenta que hacer negocio ya no es más una simple práctica del pasado, en esta lógica entonces se requiere de mayor coraje, una gallardía muy particular y sobre todo astucia al momento de decidirse a formar parte de este nuevo concepto de negocio.

Si bien es cierto que el emprendimiento siempre ha estado presente entre los Salvadoreños desde su conformación como sociedad, es a través de la constante búsqueda de una mejor forma de vida que se ha ido transformando la forma y estilo de emprender, también es cierto que en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos de la sociedad y en particular del Estado que ante la creciente demanda de sus ciudadanos que exigen ingresos económicos y que no pueden ser subsanados directamente a través de un empleo. Es en esta lógica que se debe optar por alternativas en la búsqueda de ingresos que ponen de manifiesto la creatividad, astucia e ingenio de parte del individuo participante a fin de lograr ubicarse en el cada vez más complejo, creciente y exigente mercado.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio y por supuesto El Salvador no podría ser la excepción;

pues la oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población.

En este sentido y teniendo en cuenta que el Estado, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo, como sí lo pueden hacer algunos países desarrollados, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en microempresario.

Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento entonces se convierte en El Salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de vida.

Convencido entonces que el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuevas expectativas, lo cual implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes, es que el Estado salvadoreño decide crear una entidad que instruya, regule, potencie y certifique el emprendimiento, pero además, patencie la idea de negocio expuesta por los emprendedores.

Bajo esa lógica aparece el Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en El Salvador, como resultado de una de las apuesta liderada por Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CENPROMYPE), institución de carácter regional adscrita al SICA(Sistema de Integración Centro Americano), que a partir del 2012 se centraba trabajando en una Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento para Centroamérica y República Dominicana (ERECARD) misma que se consolidara para El Salvador hasta el año 2014 por decreto legislativo.

Una vez creada legalmente la instancia, el Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) comienza operaciones bajo la lógica de fomentar una cultura de emprendimiento teniendo como base su principal objetivo “dinamizar la economía nacional para generar oportunidades y prosperidad a las familias”.

En el caso particular de CONAMYPE, sede Santa Ana que inicia operaciones a principios del año 2015 lo hace mediante la aplicación inicial de dos programas: Emprendimiento dinámico: que constituye acciones empresariales con alto potencial de crecimiento, en donde el uso del conocimiento, la gestión tecnológica y el talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación/inversión y una estructura de gobierno corporativo (relacionado con la buenas prácticas de gerencia) permite generar una ventaja competitiva y diferencia sus productos y/o servicios, y emprendimiento social: constituyen acciones empresariales iniciadas por personas que al instante de tomar la decisión de comenzar con su proyecto empresarial, lo concibieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado.

El plan de trabajo que lleva el lema “Juventud Emprende” aplicado por CONAMYPE, sede Santa Ana, fue diseñado para ser ejecutado a través de la estrategia de trabajo “modular” de tal suerte que la riqueza de contenido está distribuida en una serie de documentos de trabajo; que además, de contenido teórico y técnico se hacen acompañar de cartillas de trabajo técnico, didáctico y pedagógico, en otras palabras se establece la norma de trabajo que deberá seguir el técnico formador; y que para el joven interesado en el proceso formativo exige una formación académica mínima de bachiller y máxima como profesional de educación superior preferentemente con vinculación en la parte administrativa de negocio.

Por otra parte, hay que señalar que, como parte de la organización, control, y búsqueda del talento humano, en este caso el descubrimiento de la aptitud emprendedora, el plan de trabajo contempla el apartado técnico de clasificación (filtros) que permite mediante análisis de test psicológicos, entrevistas actitudinales y de idea de negocio con el aspirante confirmar o descartar la posibilidad de continuar la idea de negocio mediante la formación o establecer nuevos rumbos a la idea emprendedora inicial.

De los procesos formadores como ya se dijo, está organizado para que el joven participante reciba su formación modular que contempla un tiempo mínimo presencial de treinta y dos horas aproximadamente, y se dice aproximadamente, por que como parte del proceso de formación las actividades han sido diseñadas bajo la técnica de trabajo de contraste entre el campo teórico y la realidad a la que deberá enfrentarse el emprendedor, es decir, el campo de

acción de formular desde un inicio su propia empresa que deberá ir construyendo y mejorando en la medida que avanza la formación que recibe.

Las principales técnicas se acompañan de dos modelos el Coworking (en español “cotrabajo”, trabajo cooperativo o trabajo en cooperación) que es una forma de trabajo que permite a los participantes, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos de apoyo conjuntos y el modelo Networking como una actividad de marketing, que utiliza la red de contactos y detecta potenciales clientes o colaboradores, y posteriormente crear un plan de acción para beneficiar a ambas partes.

Otro dato importante por destacar es que todos coinciden en que la formación tuvo como base un sistema de enseñanza bajo el modelo CANVAS; que permitió potencializar las competencias o habilidades, en cuanto a la segmentación de clientes, encontrar la propuesta de valor, delimitar los canales de comunicación, distribución y de estrategia publicitaria, establecer la relación que con los clientes, determinar las fuentes económicas de la idea de negocio, identificar los activos y recursos claves, conocer las actividades, los socios claves, y estructuras de costes que es la parte administrativa de una empresa. Aunque también se desarrollaron competencias como el liderazgo, hablar en público planteando ideas nuevas, seguridad y plan de vida.

A manera de caracterizar la experiencia emprendedora si bien no se le podría dar el calificativo de exitoso, sí recibe la nota de “muy bueno” de parte de los participantes quienes reconocen que debe existir un compromiso propio para estar en el proceso formativo; ya que se da la oportunidad en CONAMYPE por medio del programa “juventud emprende” para expandir sus conocimientos en cuanto al desarrollo de estrategias de negocio, atención al cliente, cambios en la idea de negocio, creación de una empresa propia, ponerla en marcha, además, la legalización mediante el reconocimiento patentado de la idea de negocio.

De ahí que explicar la experiencia emprendedora lleva al emprendedor a realizar cambios, partiendo de la concepción de la idea de negocio, la puesta en marcha de la misma, apertura de mercado, suplir sus exigencias, adquiriendo mayor seguridad de sí mismo, teniendo una clara

convicción de hacia donde se proyecta con sus ideas de negocios y poder atender los problemas que se les pueda presentar mediante una mayor organización.

Las características emprendedoras antes mencionadas generan que el participante alcance de “sueños”, de trabajar siendo jefe de la idea de negocio propia, la obtención de capital semilla y el lazo que se genera con los clientes.

Mientras que el punto débil del emprendimiento para los jóvenes y que les habría motivado con más fuerza el abandono de sus ideas de negocios estaría vinculado a muchos factores, pero especialmente el económico, porque el punto de quiebre estaría ligado a la urgente necesidad de percibir ingresos ya que la mayoría de jóvenes aspirantes son de bajos recursos o en sus defectos desempleados que carecen de ingresos.

En esta lógica entonces la principal dificultad que atraviesa el joven emprendedor es darle la sustentabilidad y seguimiento a su idea de negocio, pues si bien existe al final del curso un incentivo económico base “capital semilla”, no es lo suficiente expresan los participantes como para expandirse en el mercado, aunque la idea de este programa sería la formación y la potenciación actitudinales y aptitudinal para abrir paso en el mercado auto desarrollarse y lograr el éxito, para eso se da un seguimiento y apoyó técnico.

En este contexto, los factores por los que hay deserción se destaca por un lado las limitaciones de los coordinadores y técnicos para el desplazamiento en la atención de los aspirantes; y por otro la desmotivación de muchos de los participantes quienes estarían más interesados en ingresos inmediatos y no en la formación, además de desconocer que este programa estaría valorando la autodeterminación que requiere una inversión particular de tiempo y dinero.

No obstante, y a pesar de las dificultades anteriores la experiencia de los emprendedores que lograron la meta expresan su satisfacción por que han podido superar el mito que para establecer una empresa se requiere de un gran capital y porque además han podido abrir mercado ofreciendo sus productos bajo el lema de ser innovadores y no competidores del mercado. Otro factor importante de destacar es que estos jóvenes comprendieron que las oportunidades no suelen llegar de manera fácil, sino, se requiere de un claro esfuerzo y plena dedicación, en este sentido la perseverancia, la seguridad de sí mismo y la autodeterminación sería la clave del éxito.

## **RECOMENDACIONES**

Las valoraciones son solo observaciones consideradas a partir de los objetivos de esta investigación, los cuales van dirigidos a la CONAMYPE:

Que evalúe el trabajo de los formadores con el fin de capacitarlos en el área que muestren deficiencias, ya que se debe impulsar a los emprendedores para incursionar con las exigencias del mercado a nivel local e internacional, y en los espacios de libertad de manejo de la formación puede llevar al desánimo de los participantes o en su defecto la obtención de un bajo perfil formativo en sus participantes.

Ampliar las horas clases y dejar un espacio de espera en cada módulo, para que todos los participantes puedan llevar el mismo ritmo, puesto que la acción académica modular del programa "juventud emprende" poseen un diseño exclusivo que debe ser cubierto en un tiempo de trabajo de 32 horas base; con los acompañamientos progresivo de la idea de negocio en sus etapas acción que de acuerdo con los hallazgos requiere de disposición de tiempo suficiente.

En términos de organización, es necesario que los grupos estén por líneas de interés, formación académica y edad tomando en cuenta las primeras pruebas psicológicas, puesto que algunos aprenden rápido y otros lento; con el fin de evitar más trabajo al formador, y por ende el descontento a los demás participantes; aunque en algún módulo dentro de la formación pueden darse intercambios de participantes en los grupos para identificar fortalezas y debilidades a superar.

Debe haber un proceso de acompañamiento más enfocado hacia la idea de negocio para lograr un mejor aprendizaje y aplicación del mismo; dicho acompañamiento debe ser "ad hoc" a la idea de negocio hasta donde sea posible, para quienes lograron concluir el proceso de formación.

En relación con los que no lograron concluir la idea de negocio se sugiere revisar los casos por separado y determinar la posibilidad de acompañamiento en futuros procesos de formación, valorando la causa de abandono por ejemplo si este se debió a problemas económicos urgentes que desviar la atención hacia otros proyectos. Además, se sugiere sesionar desde un principio

dejando en claro las reglas líneas de trabajo y posibilidades futuras si decide permanecer en el programa.

Finalmente se sugiere al Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) sede Santa Ana ampliar el margen de acción hacia los sectores más retirados del área urbana a fin de estimular el desarrollo económico empresarial en las familias del campo tomando acción en temas vinculados al turismo, alternativa agraria, avícola, floricultura y otras áreas que también necesitan apoyo en este sentido se debe aumentar al personal bajo la política de diversificación de especialidades siempre considerando las competencias técnicas útiles para atender al principal objetivo emprender mediante un negocio.

## REFERENCIAS

- Albuquerque, M. B. (2009). *Entrenamiento deportivo*. Sevilla. Wanceulen Editorial Deportiva S.L
- Alles, M. A. (2006). *Desarrollo de talento humano basado en competencias*. Argentina. Editores Grafica S.A.
- CAF, OCDE, & CEPAL. (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. Paris. OECDE publishing.
- Cantillón, R. (1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México D.F.Fondo de Cultura Económica.
- CEDEMYPE. (2014). *Manual De La Persona Participante. Taller De Vinculación Al Ecosistema, Sección De Ideas En Potencial*. San Salvador, El Salvador.
- CENPROMYPE. (2014). *Manual para Dinamizar Ecosistemas Emprendedores*. San Salvador. El Salvador
- CEPAL. (2010). *El Salvador efectos del cambio climático sobre la agricultura*. México. Naciones Unidas.
- CEPAL. (2015). *Informe 2015*. CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CONAMYPE, C. N. (2014). *Boom del coworking entre los emprendedores*. Recuperado el 6 de junio de 2017 de: <https://es.finance.yahoo.com/blogs/emprender-con-%C3%A9xito/boom-del-coworking--networking-entre-los-emprendedores--las-ventajas-de->
- CONAMYPE, C. N. (2014). *Manual de la persona participante taller de networking*. Nuevo servicio de atención a personas emprendedoras. San salvador.
- CONAMYPE. (2014). *Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa*. San Salvador, El Salvador.

- CONAMYPE. (2014). *Manual de la persona participante análisis del entorno. Manual de la persona participante análisis del entorno*. San Salvador, El Salvador.
- CONAMYPE. (2004). *Documento CEPS. Taller de características emprendedoras personales*. El Salvador.
- CONAMYPE. (2015). *Informe de labores*. San Salvador: CENTROYPE.
- Domingo, J. C., & Pérez, N. (2010). *Investigar la experiencia educativa*. Madrid. Ediciones Morata S.L.
- ESEN. (2015). *GEM El Salvador 2014-2015*. Escuela Superior de Economía y Negocios, San Salvador.
- Gardey, J. P. (2012). Recuperado en junio de 2017 de: <http://definicion.de/competencia/> .
- GEM. (2014). *Informe Para Colombia*. Páginas. 134. Recuperado de: <http://gemcolombia.org/wp-content/uploads/GEM-Colombia-2014-versi%C3%B3n-digital.pdf>
- GOES. (2009). *Política Nacional de emprendimiento*. Gobierno de El Salvador, San Salvador.
- Gutiérrez Montoya, G. (2013). *Evolución del emprendimiento en El Salvador*. San Salvador.
- Hernández Acosta, J. (2013). *Perfil de la economía creativa en Puerto Rico*. San Juan, Puerto Rico. Editorial Inversión Cultural.
- Hidalgo, & Reyes, K. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina, avances en prácticas y políticas*. Serie Políticas y desarrollo productivo. Páginas 13-78.
- INJUVE. (2014). *Política Nacional de la Juventud. Instituto Nacional de la Juventud*. Gobierno de El Salvador. San Salvador.
- Lamata, R. (2003). *La construcción de procesos formativos en la educación no formal*. Madrid. Narcea Ediciones.
- Lazada Trujillo, M. (2007). *Fundamentos al Emprendimiento*. Universidad Sur colombiana CENA.

- López Carrasco, M. (2013). *Aprendizaje, Competencias y TIC*. México D.F. Pearson Educación.
- Malinowski, E. (2001). *Integración del emprendimiento en la gestión del conocimiento*.
- Malthus, A. (trad. 1820). *Cartas de M. Jn. Bta. Say a Malthus sobre varios puntos sobre economía política*. Universidad de Sevilla. Biblioteca de la Facultad de Derecho. España. Recuperado de: <http://fama2.us.es/fde/ocr/2006/cartasDeSayAMalthus.pdf>
- Martínez, & Carmona. (2009). *Aproximación al concepto de "competencias emprendedoras": valor social e implicaciones educativas*. Revista Iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambio en Educación, Volumen 7. Editorial REICE. Páginas 82-98.
- MINED. (2015). *Evaluación Al Servicio Del Aprendizaje Y Del Desarrollo Por Competencias*. Ministerio de Educación, San Salvador.
- Ministerio de Economía (Sin Fecha). *Diagnóstico a personas emprendedoras*. GIZ CENPROMYPE. El Salvador.
- OXFORD. (2015). *Diccionario Español OXFORD LIVING*. 6a Edición. OXFORD
- PNUD. (2015). *Informe de población en El Salvador*. Recuperado de: [http://www.sv.undp.org/content/el\\_salvador/es/home/library/informes-anales/informe-anual-pnud-el-salvador-2015.html](http://www.sv.undp.org/content/el_salvador/es/home/library/informes-anales/informe-anual-pnud-el-salvador-2015.html)
- Real Academia Española. (2005). *Diccionario Panhispánico de dudas*. Madrid. Recuperado de: <http://lema.rae.es/dpd/srv/search?key=competencia>
- Rodríguez Illera, J. (2004). *El Aprendizaje Virtual, enseñar y aprender en la era digital*. Santa Fe. Homo Sapiens Ediciones.
- Rosental, M. (1990). *Diccionario de Filosofía*. Uruguay. Editorial Pueblos Unidos.
- Salvador, B. C. (2014). *Informe económico anual*. San Salvador.
- Say, J.-B. (1803). *La Ley de Say*. Inglaterra. Recuperado de: [http://www.ellibrototal.com/ltotal/?t=1&d=8391\\_8025\\_1\\_1\\_8391](http://www.ellibrototal.com/ltotal/?t=1&d=8391_8025_1_1_8391)
- Schumpeter, J. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D.F. Editorial Fondo de Cultura Económica.

Valencia, J. (2009). *Importancia del emprendimiento*. Recuperado de:  
<https://emprededorusach.files.wordpress.com/2009/06/importanciadelemprend.pdf>

# **ANEXOS**

## Anexo 1

**Universidad de El Salvador**  
**Facultad Multidisciplinaria de Occidente**  
**Escuela de Posgrado**



**Objetivo:** Estudiar la experiencia emprendedora como resultado del Proceso formativo de CONAMYPE en el departamento de Santa Ana en el año 2015.

**Investigador/a:** Lcda. María Martínez Acevedo y Lcdo. Raúl López Tobar

**Guía de preguntas para entrevista dirigida coordinador de CONAMYPE en Santa Ana**

Fecha: \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

<b>Acerca del programa de formación que dirige CONAMYPE</b>
¿Cómo nace el plan de trabajo en el tema de emprendimiento en CONAMYPE?
¿Cuál es el objetivo general del plan de trabajo de CONAMYPE?
¿Qué importancia cobra el objetivo general del plan de trabajo de CONAMYPE?
<b>En relación con el programa e importancia de la Formación del mismo.</b>
¿Cuántas áreas de formación intervienen en el plan de trabajo?
¿Me podría mencionar algunas de las áreas de formación que intervienen en el plan de CONAMYPE?
<b>Sobre los programas que desarrolla CONAMYPE</b>
¿Me podría decir el número de programas que se han ejecutado durante el año 2015?
¿Qué es lo más importante que se podría destacar de esos dos programas en procesos formativos?
<b>Acerca de la cobertura</b>
¿Deben necesariamente ser cubiertos todos los participantes por los programas relacionados al plan de trabajo?
<b>Habilidades y destrezas de las(os) participantes</b>
¿Qué habilidades ha desarrollado el emprendedor durante el programa?

¿Cómo pone en evidencia el participante las habilidades aprendidas?
<b>Sobre el proceso formativo y su puesta en evidencia.</b>
¿Cómo es el proceso formativo que se desarrolla en CONAMYPE?
. ¿Cuál es la metodología utilizada en el proceso de formación?
<b>Sobre las metodologías, aptitudes y exigencia en formación previa.</b>
¿Cuál es la metodología utilizada en el proceso?
¿Cuál es la exigencia escolar que debe tener un aspirante a emprendedora(a)?
¿Qué aptitud deberá tener una persona para ser emprendedora?

## Anexo 2

**Universidad de El Salvador**  
**Facultad Multidisciplinaria de Occidente**  
**Escuela de Posgrado**



**Objetivo:** Estudiar la experiencia emprendedora como resultado del proceso formativo de CONAMYPE en el departamento de Santa Ana en el año 2015

**Investigador/a:** Lcda. María Martínez Acevedo, Licdo. Raúl López Tobar

Fecha: \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

### Guía de preguntas para entrevista dirigida a emprendedores

<b>Proceso formativo implementado por CONAMYPE</b>
¿Cuál ha sido el proceso formativo escolarizado que recibió?
¿Cómo considera el proceso formativo de CONAMYPE?
¿Cuál es el proceso formativo que imparte CONAMYPE?
<b>Competencias desarrolladas en el proceso formativo y el emprendimiento</b>
¿Cuál es la vivencia más importante que ha tenido durante su emprendimiento?
¿Qué competencias cree que ha desarrollado en el proceso formativo?
<b>Experiencia emprendedora por los y las participantes del proceso formativo brindado por CONAMYPE</b>
¿Qué implica emprender?
¿Qué es lo más representativo que le ha sucedido desde el momento en el que inicio el emprendimiento?
<b>Estado del emprendimiento</b>
¿Cuánto tiempo hace que inicio con su emprendimiento?
¿Qué le ha impulsado a continuar en el tiempo?
¿Cuál sería el factor por el cual dejaría su emprendimiento?

### Anexo 3

**Universidad de El Salvador**  
**Facultad Multidisciplinaria de Occidente**  
**Escuela de Posgrado**



**Objetivo:** Estudiar la experiencia emprendedora como resultado del proceso formativo de CONAMYPE en el departamento de Santa Ana en el año 2015

**Investigador/a:** Lcda. María Martínez Acevedo, Lcdo. Raúl López Tobar

Fecha: \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

#### **Guía de preguntas para entrevista dirigida a emprendedores**

<b>Proceso formativo implementado por CONAMYPE para las personas que no continúan con el emprendimiento</b>
¿Qué tipo de formación académica posee?
¿Completo el programa juventud emprende?
¿Cómo describe usted el proceso formativo de CONAMYPE?
¿Cómo describe usted el inicio de una idea de negocio?
<b>Desarrollo de diversas competencias</b>
¿Cómo describe la formación recibida en el curso juventud emprende? (lo que recuerde)
¿Considera que el proceso formativo juventud emprende ahora al profesional que es ahora?
<b>Experiencia emprendedora o trabajo que realiza</b>
¿Posee algún tipo de emprendimiento?
¿Qué trabajo realiza?
<b>Emprendimiento no activo</b>
¿Puede comentar en qué consiste su trabajo actual?
¿Por qué no continuo con esa idea de negocio?

#### Anexo 4

Transcripción de la entrevista a la coordinación.

Acercas del programa de formación.	
¿Cómo nace el plan de trabajo en el tema de emprendimiento en CONAMYPE?	Cómo nace pues el plan de trabajo de la unidad de emprendimiento eee responde a una necesidad como latente que estaba en la población joven, CONAMYPE no atendía emprendedores y se vio en la necesidad de atenderlos como veíamos en su nombre solo era micro y pequeña empresa, pero que pasaba con el joven que quería emprender no existía esa unidad dentro del programa y es allí donde nace dentro de la propia necesidad la gerencia de emprendimiento que es la digamos como donde se articula o donde se formulan todos los programas de emprendimiento que a la fecha estamos desarrollando como técnicos de emprendimiento .
¿Cuál es el objetivo general del plan de trabajo de CONAMYPE?	Hehehe, lo que nosotros buscamos como comisión nacional es como generarle en este caso al emprendedor hehehe como líneas hehe lo que queremos es implementar en este caso el programa de emprendimiento para que el emprendedor pueda ser generador uno de ingresos económicos y dos generadores de empleos con ese objetivo nace.
¿Qué importancia cobra el objetivo general del plan de	En eso se enmarca todo ee por ejemplo cuando nuestro objetivo es bueno generar impacto económico eee en el territorio donde estamos desarrollando en este caso en específico en la

trabajo de CONAMYPE?	ciudad de santa Ana entonces para ello es que se diseñan estos programas eee de emprendimiento y tenemos pues aliados estratégicos que son los que han formulado digámoslo así estos programas de capacitación.
En relación con el programa e importancia de la Formación del mismo.	
¿Cuántas áreas de formación intervienen en el plan de trabajo?	Hohoho el plan de trabajo vemos inmersas barias cosas primero nos interesa quizás conocer hehehe que tanta habilidad tiene el emprendedor, nivel academice nos interesa saber que otra área tocamos, área económica, área social, área financiera, tocamos áreas de emprendimiento y comercialización, también tocamos áreas legales en este caso aspectos tecnológicos también los tocamos en el desarrollo de la metodología que son un conjunto que nos lleva para hehehe un desarrollo mejor de la metodología.
¿Me podría mencionar algunas de las áreas de formación que intervienen en el plan de CONAMYPE?	CONAMYPE a la fecha tenemos barrios programas que van enfocados siempre en emprendimiento, que se ejecutan, el programa de emprendimiento dinámico en este caso juventud emprende es uno nada más, pero también tenemos un programa que interviene en territorio trifinio que nos enfocamos básicamente en las potencialidades que hay en el territorio y allá en esa zona pues vemos el enfoque de una parte turística o una parte de industria láctea en esa zona, también tenemos, un programa de emprendimiento para retornados pues como comisión nacional vimos que era necesario generar como capacitaciones par a las personas que están viniendo como retornadas ahora y que a la fecha ya se ejecuta he tenemos dos municipios piloto en este caso San Salvador y San Miguel en este caso estamos hablando de

	<p>dos programas ./ tenemos también el emprendimiento social que ese funciona solo para emprendimientos por necesidad y ese nos vamos a comunidades que son de escasos recursos económicos y están priorizadas bajo el mapa de pobreza que tiene El Salvador a través del PNUD en eso se basa los programas social de emprendimiento social.</p>
<p>Sobre los programas que desarrolla CONAMYPE</p>	
<p>¿Me podría decir el número de programas que se han ejecutado durante el año 2015?</p>	<p>Durante el año 2015 estamos hablando que estamos con juventud emprende, eee emprendimiento social esos dos serian.</p>
<p>¿Qué es lo más importante que se podría destacar de esos dos programas en procesos formativos?</p>	<p>Eeee en procesos formativos el programa emprendimiento social como ya se lo explicaba no es un programa que baya enfocado a un nivel académico superior si no que es un nivel académico bajo un perfil bajo y en ese programa el nivel de exigencia de formación es básico no pedimos que el emprendedor termine con un modelo de negocio como muy estructurado si no pues como generarle nada más las competencias verdad yyy que es lo que aemos este programa si contempla al final un fondo de capital semilla para todo el que termine el proceso le damos seguimiento al igual que juventud emprende lee damos seguimiento par a ver qué tan como logramos el objetivo o ver que tanto impacto causo el programa en el territorio, llámese que a esa señora se le compro una plancha para hacer pupusas y esa señora con ese dinerito que gana ya logra que su niño asista a la escuela, toncas eso es como el seguimiento y el impacto</p>

	<p>que mostros logramos o podemos visualizar en este tipo de emprendimiento.</p> <p>Pero qué pasa con el emprendimiento dinámico en este caso juventud emprende es un nivel académico más exigente por decirlo así porque vemos quien posea al menos Bachillerato el emprendedor hasta el nivel universitario hehehe otra diferencia que hay entre emprendimiento social y emprendimiento dinámico es que el emprendimiento dinámico tiene anos tope hasta 35 años en cambio el emprendimiento social no ve edades eso es otra es una edad más amplia el emprendimiento social, heheh cuál es el impacto que genera juventud emprende pues lo que nosotros pretendemos cuando le estamos dando el seguimiento es ver cuál ha sido el nivel de ventas que el emprendedor ha logrado obtener al finalizar hehehe su emprendimiento no solo quizá a nivel de venta, si no también ver hasta donde logro concretar su idea de negocio. Por qué pudo haber pasado todo el proceso formativo, pero al final de cuentas no concretizo su idea de negocio entonces eso es lo que al final nos interesa ver que este la idea de negocio como constituida y que ya este generando ingresos o un impacto económico y que a la vez este generando empleo ya sea autoempleo.</p>
<p>Acerca de la cobertura</p>	
<p>¿Deben necesariamente ser cubiertos todos los participantes por los programas relacionados al plan de trabajo?</p>	<p>hehehe en ese sentido mencionar que el proceso de convocatoria se hace abierto a través de la página web de CONAMYPE y cualquier persona tiene acceso a ese formulario de inscripción siempre que pueda usar una computadora puede llenar un formulario o pedir a alguien que se lo llene ese formulario se alimenta con la información que ellos proporcionan , una vez llega</p>

	<p>esa información a la base de datos este sufre filtros como edades límites de 18 hasta 35 años, otro filtro es grado de escolaridad, otro filtro idea de negocio, si vemos que es una idea de negocio que no genera impacto para el emprendimiento dinámico , entonces no se acepta, otro filtro es ver la idea de negocio pues aunque sea Buena pero la persona está ubicada en lugar lejano y no hay grupo suficiente no se puede por que las capacitaciones son grupales y no tendría fruto desarrollársela a una persona, con relación a por que estamos fallando es quizás un nivel de cultura eee pueda ser que la persona encuentre un trabajo y en el momento que se inscribió no contaba con un trabajo yyy lo ve como una oportunidad segura el contar con un empleo, otra cosa también que el emprendedor no quiere pasar por procesos formativos hehe antes si no que el participante quisiera tener su idea de negocio ensalada y todo y después este pasar por el proceso formativa lo que no se da cuenta es que cuando ya tenga su negocio abierto ya va tener tiempo para seguirse formando, otra causa de deserción es que en el centro regional solo existe un técnico de emprendimiento y ese técnico debe darle cobertura a los trece municipios del Depto. de santa Ana más seis municipios del departamento de Ahuachapán, entonces la cobertura que logra tener juventud emprende prácticamente se concentra en el centro regional Santa Ana y eso puede llevar a un paso de deserción.</p>
<p>Habilidades y destrezas de las(os) participantes</p>	
<p>¿Qué habilidades ha desarrollado el emprendedor</p>	<p>hehehe bueno el objetivo del desarrollo de la metodología lo que busca es como lo dice desarrollo de clientes y una de las cosas es que al pasar por el proceso formativa el emprendedor</p>

<p>durante el programa?</p>	<p>desarrolla un producto ADOC o sea acorde a lo que el cliente quiere y eso significa que su producto va tener aceptación en el Mercado porque el hizo un proceso de pivotaje (consulta a su posible cliente) que eso era lo que él quería entonces eso lo general proceso metodológico, otra cosa el emprendedor logra conocer cómo va medir el impacto que va generar su emprendimiento, entonces el desarrolla también habilidades como la parte de hablar en público conocer hehehe que su producto o servicio tenga un grado de aceptación diferente al que él pensaba, en cómo cambiar el cassette a VECES el emprendedor viene muy cerrado en que su idea es la mejor del mundo. Otra habilidad es la innovación deben estar constantemente innovando sus productos.</p>
<p>¿Cómo pone en evidencia el participante las habilidades aprendidas?</p>	<p>Pues es a través de si solo es una idea de negocio ya establecer su idea de negocio o ya poner en marcha su idea de negocio y es allí donde al emprendedor pone en evidencia desde dos o tres jornadas que se ve el potencial de negocio incluso los que ya tienen su idea de negocio en funcionamiento se ve que desde el proceso formativa le van cambiando aspectos que ellos consideran que deben tener su emprendimiento y lo van adaptando y como que lo van cambiando a través de la formación la puesta en marcha de su emprendimiento..</p>
<p><b>Sobre el proceso formativo y su puesta en evidencia.</b></p>	
<p>¿Cómo es el proceso formativo que se desarrolla en</p>	<p>Lo desarrollamos a través de talleres eee son talleres que dan desde las 8 a 6 horas por jornada son procesos que desarrollamos de tres a cuatro días, ahora que es lo que se hace con el</p>

CONAMYPE?	programa como tenemos módulos que dura alrededor de 32 horas y esas las distribuimos en cuatro días no cortamos procesos formativos, el emprendedor viene tres o cuatro días consecutivos a jornadas formativas en teoría hehehe (experimental; a través de ejercicios)
. ¿Cuál es la metodología utilizada en el proceso de formación?	Una es la LION SARAP o metodología de clientes que es un proceso metodológico que conlleva una serie de módulos que ha sido diseñado , especialmente para CONAMYPE que ha sido aclimatada a nuestras necesidades de la región y el país y es así como se contrata a una persona para que desarrolle los manuales de capacitación y pues tengamos como una guía metodológica para poder desarrollarla, aunado a esto hehe el técnico de emprendimiento en este caso desarrolla la metodología de desarrollo de cliente pero a la vez lleva un proceso formativa de la metodología SARAP que es uno de los requisitos para poder desarrollarla con los emprendedores acordémonos que tenemos jóvenes de dieciocho a treinta y cinco años y por ende no podemos hacer jornadas de capacitación de escritorio y tenerlos nada más leyendo, leyendo si no se nos van a aburrir y no van a querer llegar al Segundo taller.

**Anexo 5:**

Matriz comparativa de los participantes del programa juventud emprende.

Ítem	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Caso 6
Proceso formativo						
¿Cuál ha sido el proceso formativo escolarizado que recibió?	Ehh. Bueno participamos en juventud emprende 2015 un proceso bastante interesante con una metodología muy buena, en el cual nos prepararon para poder continuar con nuestro propio negocio, pivotando del modelo cambas, ehh visualizando varias situaciones que... pues lo vivíamos cada vez que nosotros nos	Pues en CONAMYPE recibí ehh el diplomado: juventud emprende de hecho somos... soy de la primera... este soy de la primera generación del programa juventud emprende entre con una idea de negocio... el cual me ayudaron a mejorar salí con una idea mejorada y a la cual le han seguido dando	Estudie hasta noveno grado pues al principio durante aproximadamente 3 años no tuve ningún proceso formativo no más como unas tres o cuatro capacitaciones de un día... luego sí hace más de un año estuve en el programa joven emprende ahí sí hubo un proceso formativo durante 3 meses	Ok Yo estudié todo mi bachillerato general y posterior a eso saqué un técnico en sistema informático ITCA en la ciudad de Santa Ana con eso yo me especialicé y saqué y me gradué de técnico, ...Soy técnico en sistemas...si	Solo bachiller comercial opción contaduría	Yo soy técnico en ingeniería en sistemas.

	<p>presentábamos a la formación que es... la formación 2, 3 veces al mes por cuatro meses consecutivos... es una metodología muy buena y aprendimos muchas cosas.</p>	<p>seguimiento... Entonces es de seguimiento ácido tecnificación en ciertas áreas ya sea comerciales administrativas financieras de comercialización Industrialización de alianzas con otros emprendedores y este... entrando a la parte... ya micro empresarial.</p>				
<p>¿Cómo considera el proceso formativo de CONAMYPE?</p>	<p>Bastante bueno aunque podríamos mencionar algunas... eh debilidad... ya... puesto que era el primer año que se implementaba, en ese entonces,</p>	<p>Para mi persona ha sido excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución, sino que también debe haber un compromiso de parte de la persona emprendedora</p>	<p>Pues estuvo muy bien porque aprendimos algunas... Bueno en lo personal aprendí algunas técnicas de Cómo vender el producto a los clientes, Cómo</p>	<p>Realmente eh el proceso que tuve en CONAMYPE eh con el programa emprend realmente fue de mucha ayuda porque me dieron</p>	<p>Si tuve todo el proceso.</p>	<p>Fíjese que yo participe en unnnn buen porcentaje, pero no lo hice completamente, La misma situación mi trabajo cuando comienza a ejecutar los</p>

	<p>en el 2015 pero una de la debilidades que podemos observar fue que no había personas que estuvieran, tanto... compartiendo su experiencia y... fortaleciendo los temas de interés en cuanto a los negocios ya que solo había una coordinadora la que estuvo a cargo de todo el evento y habían couch pero que solo estaban observando y fortaleciendo las áreas pero no es igual por lo tanto es un estudio bastante bueno porque barca muchos aspectos como.. Lo</p>	<p>porque este... somos este los que estamos necesitando su ayuda y es entonces que el emprendedor es el que se tiene que comprometer a seguir su programa por qué le lleva mucho tiempo... invierte muchas horas... entonces mucha gente ve esto como una pérdida de tiempo en CONAMYPE este... al menos en mi caso empecé desde un programa – starap- que es una idea de negocio y han venido dando mi seguimiento hasta donde estoy Ahora que</p>	<p>ofrecer el producto entre muchas cosas más que ahora pues... lo he puesto en práctica en mi vida cotidiana</p> <p>Creo que lleno las expectativas... porque no sé qué más podrían enseñar, pero lo que enseñaron estuvo excelente</p>	<p>indicaciones de Cómo llevar de mejor manera ehhh lo que era mi emprendimiento en ese caso creo que puede sacar algunas dudas y algunas cosas crep que las desconocía por completo que me solventaron eso y en mí y es al momento me sigue dando para seguir creciendo</p>		<p>cursos como facilitador es donde tengo que dedicarme al trabajo</p>
--	--	--	--	--	--	--

	mencionan anteriormente que es el modelo CAVAS que creo que es el modelo más fuerte que posemos tener, pero por lo general es un modelo de negocio bastante bueno que explica el modelo económico a seguir.	soy como una microempresaria y este... me han ayudado a que mi negocio siga creciendo y siga fortaleciendo y digo sigo porque aún sigo en el programa y aún estoy en programa que son auspiciados directamente por ellos... o como.. como institución enlace con otros programas internacionales				
¿Cuál es el proceso formativo que imparte CONAMYPE?	Ehhh fue atreves como lo mencionaba de este modelo en donde pudimos pivotear... irnos a la calle por decirlo así, y poder promocionar	Para mi persona ha sido excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución, sino que también debe haber un compromiso de parte de la	Dentro del proceso formatico se utiliza el modelo Canvas... lo básico ehhh básicamente Allí encierra todo lo que es el proceso formativo, valor agregado,	Los procesos de ellos tienen por ejemplo es con capacitaciones dan charlas, ehh dan ejemplos de lo que tenemos que hacer... y nos han puesto por ejemplo nos	No hay respuesta	No pues siento que es muy bueno al menos en las ocasiones en que yo estuve era muy interesante lo que le estaba hablando era muy importante

	<p>nuestros producto o servicios y que la gente nos viera y nos retroalimentara así como también la parte teórica recibiendo cursos ahh respecto a modelos de negocios, marketin diseño, para poder nosotros fortalecer nuestra marca y poder darla a conocer ahhahhha los de afuera del mercado y quienes serían nuestros demandantes vea... es un proceso bastante bueno como le digo estuvimos</p>	<p>persona emprendedora porque este... somos este los que estamos necesitando su ayuda y es entonces que el emprendedor es el que se tiene que comprometer a seguir su programa por qué le lleva mucho tiempo... invierte muchas horas... entonces mucha gente ve esto como una pérdida de tiempo en CONAMYPE este... al menos en mi caso empecé desde un programa – starap- que es una idea de negocio y han venido dando mi seguimiento</p>	<p>propuesta de valor. canales etc. entre otras</p>	<p>pusieron más prácticas Cómo llevar a cabo una idea</p>		<p>y algo que deberíamos de recibir para poder tener alguna base en las cosas que teníamos que trabajar.</p>
--	---	---	---	---	--	--

	leyendo ehh alguno.. Alguna literatura ehh en todo el transcurso, nos dejaban tareas y.... eso fue muy bueno porque fortalecía lo que vivíamos en la formación.	hasta donde estoy Ahora que soy como una microempresaria y este... me han ayudado a que mi negocio siga creciendo y siga fortaleciendo y digo sigo porque aún sigo en el programa y aún estoy en programa que son auspiciados directamente por ellos... o como.. como institución enlace con otros programas internacionales.				
Competencias desarrolladas en el proceso formativo y el emprendimiento.						
¿Cuál es la vivencia más importante que ha tenido durante su emprendimiento?	Ehh creó q lo más importante es la relación con los clientes ya que eso nos permite fortalecernos	Para mi persona ha sido excelente porque no es sólo el programa o el proceso de la institución, sino que también debe	Pues... diría que... el trato con las personas es una de las características que en lo personal... siento yo que me	ehhh De hecho creo que lo que me pareció más... ehhh en este caso son las capacitaciones qué nos dan,	Hay que utilizar adaptadores a la sociedad, Adaptadores a la necesidad de las personas que adquirirán dicho	No nono yo pienso que una idea de negocio hay varios factores a los cuales nos vemos tenemos

	<p>ehh, la relación con los clientes nos permite decir que... en que estamos mal en que podemos mejorar...ehh nos dice cuál es la dirección ehh con la cual guiamos la empresa. Entonces el hecho de poder tener relaciones con los clientes ha sido una de mis mejores experiencias porque nos ha hecho ganar, ehh hemos tenido utilidades gracias a ello, pero sobre todo es que ellos nos están diciendo como debemos hacer las cosas.</p>	<p>haber un compromiso de parte de la persona emprendedora porque este... somos este los que estamos necesitando su ayuda y es entonces que el emprendedor es el que se tiene que comprometer a seguir su programa por qué le lleva mucho tiempo... invierte muchas horas... entonces mucha gente ve esto como una pérdida de tiempo en CONAMYPE este... al menos en mi caso empecé desde un programa – starap- que es una idea de</p>	<p>distingue pues me gusta ayudar con las personas Siempre veo que ofrecerles cómo ayudarlos</p>	<p>creo que eso influye mucho ayuda mucho a las personas porque uno se seguía de mejor manera por Para orientar de mejor forma su idea de negocio en este caso</p> <p>Pues la vivencia ehhh ya el contacto directo con... por ejemplo, con los clientes a través de aplicar los conocimientos adquiridos en mi formación profesional particular y además lo de los programas de CONAMYPE creo que es una de las cosas más CREO QUE gratificante poder del que</p>	<p>producto</p>	<p>enfocarnos y darnos cuenta, Yo personalmente siento que todos tenemos un buen una buena idea de negocio, pero si nunca inicio primero tener el deseo de poder comenzar, segundo si no hay un capital al momento que yo necesite cierto capital para poder llevar a cabo algo y siempre se va a necesitar lo que es dinero para poder ejecutar pues tampoco o voy a poder hacer. Siento que hay por eso mencione que había varios</p>
--	---	--	--	---	-----------------	---

		negocio y han venido dando mi seguimiento hasta donde estoy Ahora que soy como una microempresaria y este... me han ayudado a que mi negocio siga creciendo y siga fortaleciendo y digo sigo porque aún sigo en el programa y aún estoy en programa que son auspiciados directamente por ellos... o como.. como institución enlace con otros programas internacionales.		aplicando este conocimiento se pueden lograr alcanzar algunas metas o propósitos		factores además tener conocimiento a lo que yo me quiero involucrar o elaborar o hacer para poder cumplir con lo que deseo.
¿Qué competencias cree que ha desarrollado en el proceso formativo?	Ahhh algo muy importante es el liderazgo ya que eso de llevar un negocio hacia delante a flote es	Aparte quizás el liderazgo este... habilidades administrativas y financieras que si son mi punto	Pues he mejorado en...el tema de interactuar con las personas creo que es en el que me desenvuelvo con	Ahhh...Tener... creo que una de las cosas que puedo mencionar es el hecho de mayor	Ummm pues se aprende un poco más se conocen personas ayudan a reformar nuestro	Si correcto bueno recibimos ciertas capacitaciones a las cuales

	<p>una tarea un poquito difícil ya que necesitamos tener muchas ahhh podríamos decir la característica de ser líder... gracias a Dios contamos ya con personal que está trabajando con nosotros y... igual hay que motivarlo, hay que llevar ordenadas las cuentas por cobrar por pagar eso nos toca algo difícil pero con demás... entonces eso nos ha ayudado a organizarnos un poco mas tanto personalmente como en el negocio.</p> <p>Creo que el... podría ser el ser</p>	<p>débil usted no me lo está preguntando... estudié licenciatura en mercado internacional debe contabilidad finanzas Excel y aun así a mí no me gusta, pero a través de los programas de CONAMYPE no he logrado desarrollar porque es de mi necesidad... Entonces ya no lo veo como una obligación sino cómo una necesidad... una necesidad que va amarrada a que la empresa sigue existiendo entonces éste... ehahahhh... también</p>	<p>más facilidad y acerca del producto lo puedo ofrecer con o de una forma más clara y objetiva.</p>	<p>seguridad ante a las cosas en donde... para donde vamos orientados... creo que una mejor organización dentro de los miembros que estamos actualmente en el emprendimiento creo que ya conocemos de mejor forma cómo hacer las cosas creo que ya sabemos los pasos a seguir es de un proceso que antes desconocía y creo no sé qué nos están ayudando para seguir creciendo.</p>	<p>emprendimiento. Me ayudaron a reforzar mi idea. A elaborar mi sistema de costos</p>	<p>nosotros asistíamos y del cual nosotros también teníamos que participar y crear ciertas tareas que nos dejaban para cumplirlas en cierto periodo y presentarlas.</p>
--	--	--	--	--	--	---

	disciplinado y algo muy importante es el tener visión lo que a nosotros nos ha permitido poder...tener el crecimiento que hemos llevado, a poder generar un poquito de ehh más sueños con uno mismo y poder luchar con el entorno. Entonces podríamos decir que la disciplina, la responsabilidad y sobre todo la entrega que se le pueda hacer al negocio, al emprendimiento.	habilidades técnicas por ejemplo tecnificarme en ciertas áreas como comunicación ahhh poder plantearme idea de en poco tiempo es algo que alguien... cuando antes cuando alguien me decía cuál es tu idea de negocio y yo decía era Estoy esto.... Pero ahora ni me pregunta cuál es tu idea de negocio y rápidamente puedo ver puedo decir.				
Experiencia emprendedora por los participantes del proceso formativo.						
¿Qué implica emprender?	Ohhh implica tratar con los clientes, implica	Emprender... emprender implica una gran	Puedes emprender tengo... ahhhh... una algo algo	Entender realmente... ahhh En lo	No hay respuesta.	No hay respuesta.

	<p>ehh dar nuestro servicio de una forma diferenciada a los demás, diferenciada a la competencia, y sobre todo con un valor agregado. Para mi emprender es poder luchar por nuestros ideales, luchar por nuestro sueño ser quien de verdad quiero ser y no depender de nadie más. Ser emprendedor para mi es... es un sueño que se está construyendo para luego llegar hacer alguien más... ¿por lo tanto es una lucha constantemente</p>	<p>responsabilidad, retos, metas, desafíos y sobre todo sueños pero... éste para que esos sueños se cumplan hay que trabajarlos... trabajarlos arduamente emprender significa también qué va a haber un momento en que a uno le va a doler porque hay un momento en el que uno dice ya no puedo más pero si uno se pone a ver de Cómo empezó a como uno está en este momento en que alguien o en el momento de alguna dificultad o uno dice wow lo que logrado y a veces uno mismo piensa</p>	<p>referente a esto, pero en resumidas palabras sería ver una oportunidad conocer ehhh la atención que tenemos y hacer algo.</p>	<p>particular para mí... es mi día a día creo ehhh levantarme con las ganas seguir haciendo lo que me gusta hacer... qué creo que mucha gente diría que es por dinero... realmente NO, sabes, yo les digo a las personas que yo puedo pasar al menos en mi caso frente a la computadora haciendo lo que me gusta y solo porque sé que me tienen que pagar no porque a mí realmente me gusta creo que eso me hace tener... como amor y pasión a lo que ya hago</p>		
--	---	---	--	---	--	--

	es un trabajo con uno mismo con nuestra propia forma de actuar y pensar... emprender es un estilo de vida e podemos llevar.	y... dice que pudo haber logrado todos estos meses.. entonces emprender un trabajo que requiere sacrificio, dedicación y esfuerzo todos los días.				
¿Qué es lo más representativo que le ha sucedido desde el momento en el que inicio el emprendimiento?	Ehh bueno hemos tenido ehh problemas ... problemas grandes podemos hablar de pérdidas económicas, perdidas emocionales pero lo que si he aprendido que en medio de todo eso es salir adelante., ya que podemos perder pero el hecho de a quien rendirle	Lo más representativo... es aparte lo que decía... del premio del año pasado... que hoy me conoce mucha gente y no me conoce porque... por el negocio o por qué... asea mucha gente puede decir que mucha gente puede tener un negocio... Pero hay mucha gente	Pues las dificultades que a veces se dan por ejemplo cuando un cliente no está satisfecho con el producto y a veces le reclama uno entonces uno siempre se queda traumatado o algo así.	Creo que la experiencia donde comenzó todo esto... ehh por el mismo hecho de que había personas ehhe qué me facilitaron el hecho de darme como el empujoncito... por decirlo así donde yo también tuve la oportunidad de recibir capital semilla y fue	Ummm pues se aprende un poco más se conocen personas ayudan a reformar nuestro emprendimiento. Me ayudaron a reforzar mi idea. A elaborar mi sistema de costos.	Si correcto bueno recibimos ciertas capacitaciones a las cuales nosotros asistíamos y del cual nosotros también teníamos que participar y crear ciertas tareas que nos dejaban para cumplirlas en cierto periodo y presentarlas.

	<p>cuentas ... sino a nosotros mismos nos permite tomar la responsabilidad de soñar y crecer en grande una de las cosas también es el crecimiento que hemos tenido como le digo no solo económicamente sino personalmente y sobre todo la parte de los valores porque se fortalecen más la áreas.</p>	<p>que conoce Mi historia y sabe qué cómo empecé mi negocio y entonces posicionar la marca de mi empresa en un mercado donde hay alta competencia y que de repente alguien... porque me pasó un día yo estaba comiendo y escuche... mira hay una página que vende vestidos se llama estación fashion y entonces yo estaba atrás están gratificante que conozca tu trabajo... que conozca tu empresa y qué tal vez hasta no te conozca porque</p>		<p>con eso qué pues fue ahí donde yo dije ahhh el sueño se me hizo realidad Por decirlo de algún modo y se hizo como que más real que ponerlo en práctica todo lo que yo había querido hacer.</p>		
--	---	--	--	---	--	--

		en algunos casos no pero en muchos casos Si pero que lleguen a reconocer la marca de tu empresa y por lo que se diferencia el mercado es realmente satisfactorio				
Estado del emprendimiento.						
¿Cuánto tiempo hace que inicio con su emprendimiento?	Bueno ehh practicante después de la formación estamos cumpliendo un año después de estar operando ya legalmente, aunque anteriormente ya ehh siempre he sido un joven emprendedor he tenido unos negocios que fracasaron yyy	mi emprendimiento lo inicie hace dos años...fue en el 2015 pero se ha venido mejorando verdad	Vendo chata pasta desde aproximadamente 8 años	Ya esto nació básicamente como... bueno en Sí mi idea... de querer tener como mi propio negocio de querer ser como el dueño de mi tiempo de mi propio tiempo y empresa lo he tenido desde los 12 años, pero llama real fue desde de 2013 que incluso ya	Pues por el trabajo que tengo ya no he podido lo hago, pero ya solo en tiempos libres.  Auxiliar de auditor interno y auxiliar de plantillero  Trabajo en un beneficio exportadores de café	En este momento no poseo un negocio por Lo que le estaba explicando, la razón es que me dedico a dar cursos de elaboración de calzado y me absorbe el tiempo para poder dedicarme a las dos cosas.

	<p>actualmente tengo ya más de un año de estar operando en el mercado igual estamos gracias a conamype que he recibido siempre apoyo de parte de ellos, de parte de los técnicos en los cuales se ha monitoreado en nuestra idea de negocio</p>			<p>pude formalizar incluso la idea de la idea de negocio sí totalmente legalizada Ehhh en ese sentido y ya comenzaría cómo está realmente algo más real y formal</p>	<p>La elaboración artesanal de calzado o de calzado artesanal. Yo eso me llevo mucho tiempo cuando yo tenía once años de edad no me considero un niño en ese momento un niño que tenía una visión de estar en mi casa estudiar y jugar sino en cierto modo yo pensaba que podía hacer algo para ayudar a mi mamá verdad, yo decía que podía buscar un trabajo o algo y aun estudiando y aprendiendo algo, con el tiempo yo creo</p>
--	---	--	--	--	---

						que quizá eso tal vez fue un deseo pero eso tiene que ver mucho más atrás porque mis padres son comerciantes ellos venden y ellos me llevaban a vender honestamente le soy sincero antes no me gustaban las ventas, no me gustaban porque sentía vergüenza, porque lo que vendía mi papa eran billetes de lotería.
¿Qué le ha impulsado a continuar en el tiempo?	Ahhh una de las cosas y más importante ha sido... importante los ideales que	Como ya te lo decía en ver de qué se empieza de cero porque... porque sí al menos en mi	Pues he creado lazo con la gente y ya que aparte de que son mis clientes creado con unos lazos de	La idea de poder tener una mejor calidad de vida para mí y para mi familia en este caso	No aplica.	No aplica.

	<p>tengo los sueños porque si algo estoy emprendiendo no es por una simple casualidad o un simple pensamiento sino es un sueño que se tuvo, al inicio, de poder tener mi propia empresa de ser inversionista de ser tener mis cosas, comprármelos constarme las los viajes diversión ect, pero todo eso debo hacerlo de generar empleo atreves de generar una empresa que pueda darme la ... la parte sostenible económicamente y sobre todo</p>	<p>caso yo empecé de Cero y capital se me hace nada sin fondos sin nada y me venía viendo manejando cierto capital mes a mes manejando ciertas inversiones manejando ciertos negocios que antes no se tenía entonces y ver y decir sí hay que echarle ganas y hay que salir adelante</p>	<p>amistad con ellos nos vemos en la calle a veces los visito y somos amigos con los clientes y con los nuevos que voy haciendo trato de hacer lo mismo no solamente crear... ehhh un ambiente de negocio sino de amistad y compañerismo entre ellos</p>	<p>porque una de las cosas que siempre me ha proyectado y ha visto en realidad es que a diferencia de estar encerrado 8 horas casi todos los días de la semana en un lugar para trabajar para otra persona creo que lo que más me gusta es que.... estoy haciendo lo que a mí me gusta en primer lugar, Pero además de eso teniendo el tiempo que a veces pierdo Cómo una persona trabajando en otro lugar y te puedo compartir con mi familia en este caso Y</p>		
--	--	--	--	---	--	--

	sacar adelante a mi familia.			eso para mí creo que es una de mis mayores satisfacciones		
¿Cuál sería el factor por el cual dejaría su emprendimiento?	Es porque encontrase uno mejor... creo yo... ehhejeje esa pregunta en realidad nunca me he hecho ... pero... porque pienso no dejarlo nunca, o si así lo fuese fuera porque ehhe se lo dejase a alguien más el negocio y yo me metiese a otro más fuerte a otras inversiones, en realidad no ... me he detenido a pensar en eso	El factor.... Quizás realmente... por salud...ósea... una enfermedad que realmente me dijeran Irina de Chávez ya no se puede mover no puede pensar, no puede...No pues no sé algo extremadamente grave que no pueda seguir adelante	En ningún momento ha pensado en eso siempre pienso seguir... con él al contrario de eso no dejarlos y no hacerlo más grande el problema es que a veces uno quiere seguir con el negocio, Pero yo de que la actitud... hoy el don de uno por decirlo así de emprender y querer salir adelante siento que es más fuerte que cualquier cosa	Ahhh ... jajá... está Complicado porque ahorita no lo he pensado de esa manera porque creo que ya he tenido dificultades y quizás... familiares porque he tenido situaciones así... o económicas incluso creo que mi persona está en no verlo tan así.... sino que creo que parte de mi enseñanza de mi vida personal he aprendido a no	No aplica.	No aplica.

				<p>rendirme creo que al contrario trato de verlo como algo pasajero incluso tratar de buscarle solución a cómo seguir adelante y no quedarme Sí porque no me veo retirándonos literalmente.</p>		
<p>¿Cuáles son las etapas que ha tenido el emprendimiento?</p>	<p>Bueno ehh creo que al inicio fue una loca idea la que me llevo tocar las puertas de CONAMYPE con una idea, luego conamype nos recibe con las puertas abiertas, presentamos la idea, la pivotamos y luego comenzamos a</p>	<p>La idea de negocio... yo llegué con una idea de negocio este... no totalmente diferente por rubro sino que otra idea porque mi idea era una tienda en línea pero de ropa prefabricada... entonces en el proceso en el proceso</p>	<p>Pues en el momento que llegue bueno... bueno pues llegue hace muchos años, pero en el proceso de los 3 meses bueno nada más como curiosidad quería ver qué pasada y de qué se hablaba yyy a ver... la idea era también hacer una red conocer a otros</p>	<p>Creo que dentro de los procesos que... que están primero es agarrar conocimiento Sobre qué es lo que se tiene que hacer, comenzar a formalizar las cosas ehhh creo que algunos procedimientos legales que antes no tenía ahora sí los</p>	<p>No aplica.</p>	<p>No aplica.</p>

	<p>tener las primeras ventas. Informal y luego ahhh vemos la necesidad de legalizarnos puesto que unas empresas nos pedían crédito fiscal, aunque con miedos e incertidumbres decidimos legalizarnos con ello obtuvimos nuevos clientes, mejores ventas, mejor crecimiento en la cartera de clientes y luego nos está permitiendo pasar a otro nivel donde ya podemos generar otro ingreso, donde puedo estar una semana fuera del emprendimiento</p>	<p>formativo me doy cuenta de la oportunidad que tengo que en el mercado no hay empresas que comercialicen tres prendas únicas al menos en el mercado local... entonces estación Fashion nace para diseñar producir y comercializar diseños únicos y exclusivos para dama a través de elíp-gomer antes sólo lo hacíamos por redes sociales Instagram Facebook pero hoy ya vamos a iniciar este con una tienda línea pura en la web.</p>	<p>empresarios si yo también podía ir avanzando en el negocio y seguir creciendo verdad ...entonces una cosa es aprender crear redes.</p>	<p>tengo por ejemplo lo que es emitir facturas y todo eso antes no... porque lo desconocía de tal manera que lo que se tenía que hacer... creo que es una... que destacando de eso creo que ya sería prácticamente eh meter mano a lo que sería en las ventas de los servicios y en búsqueda de clientes</p>		
--	---	---	---	--	--	--

	y el emprendimiento funciona entonces me ha permitido el poder independizarme.					
¿Por qué no continuo con esa idea de negocio?	No aplica.	No aplica.	No aplica.	No aplica.	Porque encontré un empleo formal, aunque en momentos libres hago adornos con material reciclado.	Vea... luego mandaron no sé si fue falta de comunicación, voy a ser sincero dieron una convocatoria y yo me entere muy tarde realmente no llego a mí la información días después yo pregunte qué había pasado con eso que no me habían informado a mí o invitado para poder darle seguimiento a mi idea de

						<p>negocio y me dijeron que iba a haber otra más adelante, cuando me dijeron a mí que iba a ver otra más adelante, entonces me enviaron un mensaje diciéndome que se iba a llevar a cabo otra reunión que habíamos estado. Para ese momento le soy sincero ya no pude estar, tal vez si hubiera sabido antes que yo creo que fue para abril que come le comente hace rato si yo hubiera sabido que iba a ser antes yo podría haber dedicado</p>
--	--	--	--	--	--	---

						cierto tiempo incluso haber hablado con mi jefe de que iba a faltar algunos días para darle seguimiento a mi idea de negocios. Tampoco es excusarme
--	--	--	--	--	--	---

## Anexo 6

### Glosario

<b>AD DOC</b> .....	Locucion latina significa "para esto"
<b>BID</b> .....	Banco Interamericano de Desarrollo,
<b>CAF</b> .....	Banco de Desarrollo de América Latina
<b>CANVAS</b> .....	Sistema para realizar ideas de negocio
<b>CEDEMYPE</b> .....	Centro de desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa,
<b>CENPROMYPE</b> .....	Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa
<b>CEPAL</b> .....	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CEPS</b> .....	Características Emprendedoras Personales
<b>CONAMYPE</b> .....	Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa
<b>ERECARD</b> .....	Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento para Centroamérica y República Dominicana
<b>ESEN</b> .....	Escuela Superior de Economía y Negocios
<b>FOMIN</b> .....	Fondo Multilateral de Inversiones
<b>GEM</b> .....	Global Entrepreneurship Monitor
<b>GOES</b> .....	Gobierno de El Salvador
<b>INJUVE</b> .....	Instituto Nacional de la Juventud
<b>MINEC</b> .....	Ministerio de Economía
<b>MINED</b> .....	Ministerio de Educación
<b>NIPS</b> .....	Necesidades, Intereses y Problemas
<b>OCDE</b> .....	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<b>OIT</b> .....	Organización Internacional del trabajo
<b>PNUD</b> .....	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
<b>PYMES</b> .....	Micros, Pequeñas y Medianas Empresas
<b>TEA</b> .....	Tasa de Actividad Emprendedora
<b>lean startup</b> .....	Metodología para desarrollar negocios y productos
<b>Networking</b> .....	Red de Contactos para Ideas de Negocios