

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



**DISEÑO DE UN PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO QUE
CONTRIBUYA A LA CREACIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS
PARA DISMINUIR EL DESEMPLEO DE LOS ESTUDIANTES DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL
SALVADOR.**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO POR:

JOSE HUMBERTO ARTIGA PORTILLO AP02026

MARIANO ISAAC PÉREZ MENÉNDEZ PM13003

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

ABRIL 2021

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL: MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

DECANO: MSC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ

VICEDECANO: MSC MARIO WILFREDO CRESPIÑ ELÍAS

SECRETARIA: LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO

DIRECTOR GENERAL DE PROCESO DE GRADUACIÓN: LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENDÉNDEZ

.

TRIBUNAL CALIFICADOR:

LIC. ALFONSO LÓPEZ ORTIZ

MBA. OSCAR NOE NAVARRETE ROMERO

LIC. RICARDO ANTONIO REBOLLO MARTÍNEZ (DOCENTE ASESOR)

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco primeramente a Dios, por permitirme culminar mi carrera universitaria. Dedicó este trabajo de graduación a mis padres que descansan en paz Marina Portillo de Artiga y Eduardo Porfirio Artiga, y principalmente a mi esposa Licda. Claudia Dolores Canales de Artiga que es mi inspiración para nuevos retos, a mi hijo José Eduardo Artiga Canales y mi hija Sofía Mariana Artiga Canales porque han sido parte de este proceso de lucha y motivación. A mi Asesor de Tesis el Lic. Ricardo Rebollo por asesoría, tiempo y dedicación en este documento, al tribunal calificador y por último agradezco a mi compañero del trabajo de graduación Mariano Menéndez por trabajar juntos en este reto universitario.

Humberto Artiga.

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, ya que, ha sido Él quien me ayudó a llegar a este momento, así también quiero agradecer a mis padres: Noemí Menéndez y Leonides Pérez, por apoyarme en todo lo que necesité para alcanzar la meta deseada, así como a toda mi familia. También quiero agradecer a La Fundación para el Intercambio Cultural y al Centro de Intercambio y Solidaridad por brindarme todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo este proceso. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda. Por último, quiero agradecer a todos mis amigos, por apoyarme aun cuando mis ánimos decaían, a mi compañero de trabajo de graduación Humberto Artiga y a nuestro asesor Lic. Ricardo Rebollo.

Mariano Menéndez.

ÍNDICE.

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO Y DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.....	1
A. OBJETIVO.....	1
B. MARCO HISTÓRICO.....	1
1. Antecedentes del Emprendedurismo.....	1
2. Antecedentes del Emprendedurismo en El Salvador.....	3
3. Antecedentes del Emprendedurismo en la Universidad de El Salvador.....	6
4. Antecedentes del Emprendedurismo en la Facultad de Ciencias Económicas.....	8
5. Generalidades de la Universidad de El Salvador.....	9
a. Reseña Histórica.....	9
b. Misión.....	10
c. Visión.....	11
d. Principios Estratégicos	11
6. Generalidades de la Facultad de Ciencias Económicas.....	12
a. Reseña Histórica.....	13
b. Misión.....	13
c. Visión.....	14
d. Objetivos.....	14
C. MARCO CONCEPTUAL.....	15
1. Conceptos y Terminologías.....	15
a. Diseño.....	15
b. Programas	15
c. Emprendedurismo:.....	16
d. Empresas.....	17
2. Importancia del Emprendedurismo.....	17
3. Tipo de Emprendedor.....	18

4.	Modelo de un Programa de Emprendimiento.	19
a.	Creación de la empresa.....	20
a.	Puesta en marcha de la empresa:	23
b.	Crecimiento de la Empresa.....	24
c.	Empresas Sostenibles.	25
d.	Empresas Exportadoras.	25
e.	Empresas Internacionales.	25
4.	Ecosistemas de Emprendedurismo.	26
5.	El Ecosistema Emprendedor. Aplicación para El Salvador.....	27
a.	Políticas públicas.	28
b.	Financiamiento para Capital Semilla.....	28
c.	Cultura Emprendedora.....	31
d.	Soportes.	31
e.	Capital Humano.....	34
f.	Mercados.	37
6.	Emprendedurismo y Desarrollo Económico.....	37
a.	El Emprendedurismo y La Micro y Pequeñas Empresas.	38
b.	El Emprendedurismo y el Desempleo.	38
c.	El Emprendedurismo y el Desarrollo Económico Comunitario.....	39
D.	MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL.....	39
1.	Marco legal de la Universidad de El Salvador.....	39
a.	Constitución de la Republica de El Salvador	39
b.	Ley de Educación Superior.....	40
c.	Reglamento General de la Ley de Educación Superior.....	40
d.	Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador.....	40
e.	Reglamento de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador.....	41
f.	Reglamento General de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador.	41
2.	Marco legal de la Micro y Pequeña Empresa.	42
a.	Constitución de la Republica de El Salvador	42
b.	Ley de Fomento Protección y Desarrolle para la Micro y Pequeña Empresas.	43
c.	Reglamento de la Ley MYPE.....	44

3.	Marco Institucional	45
a.	Institución que Aplica las Leyes y Reglamento.	45
d.	Política Nacional Para El Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.	45
e.	Política Nacional de Emprendimiento.	47
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO PARA CONOCER LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS ESTUDIANTES QUE QUIEREN EMPRENDER A TRAVÉS DE PROGRAMAS DE EMPRENDEDURISMO QUE CONTRIBUYA A LA CREACIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS PARA DISMINUIR EL DESEMPLEO DE LOS ESTUDIANTES A TRAVÉS DE POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR EL PROGRAMA.		
		48
A.	IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	48
B.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	48
1.	Generales.....	48
2.	Específicos.	48
C.	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.	49
1.	Método Científico.	49
2.	Métodos Auxiliares.....	49
a.	Método Analítico.	49
b.	Método sintético.	49
3.	Tipo de Investigación.....	50
4.	Diseño de la Investigación.	50
5.	Fuentes de Información.....	50
a.	Primarias.....	50
b.	Secundarias.....	51
6.	Técnicas e Instrumentos de recolección de Información.....	51
a.	Técnica.....	51
b.	Instrumentos.	52
7.	Universo y Muestra.....	52
a.	Universo.....	52
b.	Muestra.	52
8.	Alcance y limitaciones de la investigación.....	54
a.	Alcance.	54
b.	Limitaciones.	54

9.	Procesamiento de la información.....	55
a)	Tabulación de la información.....	55
b)	Análisis e Interpretación de la información.....	55
c)	Interpretación de cruce de variables.....	55
D.	DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	56
1.	Descripción y análisis del diagnóstico de las Características Actuales del Estudiante Emprendedor de la Facultad de Ciencia Económicas.....	56
a.	Información general.....	56
b.	Participación de carrera.....	57
c.	Sostenibilidad de gastos universitarios y Situación laboral.....	57
d.	Desarrollo a la Cultura emprendedora.....	58
e.	Centro de emprendimiento de la Facultad.....	61
f.	Programa de emprendedurismo que desarrolle nuevas empresas.....	61
g.	Contenido del programa de emprendedurismo.....	62
h.	Creación de fuentes de empleos.....	62
E.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	63
CAPÍTULO III: PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO QUE CONTRIBUYA A LA CREACIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS PARA DISMINUIR EL DESEMPLEO DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.		
A.	OBJETIVO.....	65
B.	IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.....	65
C.	PROPUESTA DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.....	66
1.	Fase de Creación de la empresa.....	67
a.	Auto Diagnostico del Perfil Emprendedor.....	67
b.	Desarrollo del Modelo de Negocio.....	68
c.	Elaboración del Plan de negocios.....	69
d.	Germinación de recursos.....	69
2.	Fase de articulación.....	70
3.	Fase de puesta en marcha de la empresa:.....	70
4.	Ecosistema Emprendedor Interno.....	70
a.	Apoyo al programa de emprendedurismo (Centro de Emprendedor-FCE). 71	
5.	Ecosistema Emprendedor externo.....	73

a.	Apoyo al programa de emprendedurismo (Centro de Emprendedor-FCE).	73
D.	GENERALIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.	74
1.	Misión y Visión.	74
a.	Misión.	74
b.	Visión.	74
2.	Objetivo de Programa.	74
a.	Objetivo General.	74
b.	Objetivos Específicos.	74
3.	Perfil de los participantes.	74
4.	Perfil del facilitador.	75
5.	Estrategia del Programa.	76
6.	Políticas del Programa.	77
7.	Metodología del Programa.	78
8.	Estructura organizativa y proceso del programa de emprendedurismo.	79
a.	Estructura del programa.	80
b.	Procesos del programa.	80
E.	PLAN DE IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.	82
1.	Proceso de promoción y convocatoria a estudiantes activos.	82
a.	Promoción a gremios de estudiantes que sean emprendedores:	82
b.	Charla informativa y motivacional:	83
c.	Convocatoria al proceso de formación emprendedora:	83
2.	Proceso de registro de estudiantes emprendedores y orientado a proceso formativos.	83
a.	Inscripción:	83
3.	Fase de creación de empresas, formación y talleres	84
a.	Etapa I: Auto diagnóstico del Perfil Emprendedor.	84
b.	Etapa II: Desarrollo del modelo de negocio	99
c.	Etapa III: Creación del Plan de Negocio.	110
d.	Etapa IV: Germinación y Capital Semilla.	115
4.	Fase 2: Articulación.	117
a.	Descripción de la fase.	117

b.	Objetivo general	117
c.	Preparación de Ferias piloto.	117
d.	Importancia de la fase de articulación.	119
e.	Metodología de la Enseñanza.	119
5.	Fase 3: Negocio en Marcha.....	119
a.	Descripción de la fase.....	119
b.	Objetivo General.....	119
c.	Objetivos Específicos.	119
d.	Contenido a desarrollar.....	119
e.	Importancia de la puesta en marcha.	121
f.	Metodología de la Enseñanza.	121
F.	DESCRIPCIÓN DE POLÍTICAS DEL PROGRAMAS DE EMPRENDEDURISMO.....	121
1.	Política de Desarrollo de Emprendedurismo para la creación de Micro y Pequeñas Empresas.....	121
a.	Importancia.....	121
b.	Finalidad.....	121
c.	Descripción.....	121
d.	Objetivo General.....	122
e.	Desarrollo de un Ecosistema de Emprendedurismo.....	122
f.	Desarrollo de un Ecosistema de Emprendedurismo, Seguimiento a los emprendedurismo.....	122
G.	PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.....	123
	BIBLIOGRAFÍA.....	125
	REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA.....	125
	ANEXOS	125

RESUMEN

El emprendedurismo en los últimos años ha tenido un auge bastante importante muchas veces sumado por la falta de un empleo formal, ya que se ha visto como una respuesta ante las necesidades de muchas personas para poder generar ingresos, obtener independencia, tener estabilidad económica y generar más fuentes de empleos. A causa de la caída económica global por la pandemia Covid-19 es muy probable que el desempleo aumente golpeando directamente a estudiantes y los nuevos profesionales que van culminando sus estudios, por lo tanto. Esto dio origen al objetivo de la investigación el cual es elaborar un programa de emprendedurismo que contribuya a la creación de micros y pequeñas empresas para disminuir el desempleo en los estudiantes de la Facultad de Ciencia Económicas esto con la finalidad de apoyar al estudiante en sus proyectos de emprendedurismo. Durante el desarrollo de la investigación fue necesario apoyarse en los métodos analíticos y sistemático especialmente en la etapa de interpretación de los resultados, se utilizaron las principales fuentes de información, las primarias a través de guías de entrevista y cuestionarios que se dirigieron al estudiantes activo y autoridades de la Facultad, si como también fuentes secundarias, mediante estudio previos, libros de texto, trabajo de investigación y artículos de internet relacionados con el tema.

Así mismo las principales conclusiones que se obtuvieron de la investigación fueron las siguientes:

1. Más de la mitad de la población estudiantil de la Facultad de Ciencias Económicas se encuentra desempleada por ser una población, joven muchos estudiantes son apoyados económicamente por sus padres para que sigan estudiando, pero una parte de este grupo ha iniciado su proyecto de emprendedurismo porque no pueden cubrir su presupuesto de estudio.
2. La mayoría de los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas desean iniciar un proyecto de emprendedurismo y piensan tenerlo en un futuro próximo.
3. Los estudiantes están interesados en participar en un programa de emprendedurismo que les ayude a desarrollar sus ideas de negocios y sus capacidades de emprendedor.

Y por lo tanto se recomienda lo siguiente:

1. La Facultad de Ciencias Económicas debe de crear e implementar programas de estudios dirigidos a todos los estudiantes que incentiven a la innovación y al emprendedurismo y enfocarse más a los estudiantes que conocen poco del tema.
2. Diseñar e implementar un programa de emprendedurismo para que los estudiantes puedan desarrollar sus ideas de negocios y sus capacidades de emprendedor
3. La Facultad debe de implementar un programa de emprendedurismo, haciendo énfasis en el Capital Semilla y financiamiento de los diferentes proyectos.

El programa de emprendedurismo propuesta se presentada a las autoridades de la Facultad de Ciencia Económicas, con la finalidad de fomentar el espíritu emprendedor y la formación de emprendedores, el programa no busca solo beneficia a los estudiantes emprendedores sino también a los estudiantes que buscan un empleo y logren tener un ingreso para terminar sus estudios, ya que uno de los principales objetivos es lograr un cambio en su forma de pensar y en la actitud que los y las estudiantes tienen sobre la creación de nuevas ideas de negocios que satisfaga necesidades de los consumidores y buscar oportunidades de nuevos mercados, para lograr crear nuevas empresas sostenibles a través del tiempo, los y las estudiantes requiere de un alto grado de responsabilidad y compromiso para desarrollarlas y llevarlas hasta su implantación, siendo el estudiante emprendedor, el principal eje de acción y la generación de empresas un medio para generar empleo y lograr la superación de cada uno de los y las estudiantes.

INTRODUCCIÓN.

La implementación de un modelo de programa de emprendedurismo propuesto es un proceso que busca que las autoridades de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, apoye al estudiante emprendedor a través de un modelo de emprendedurismo propuesto resultado del trabajo de investigación que desarrollar las capacidades e incrementar sus habilidades emprendedoras con la finalidad de tener herramientas de analizar para solucionar los problemas y cambios en sus proyectos e innovar en sus productos, A causa de la caída económica global por la pandemia Covid-19 es muy probable que el desempleo aumente golpeando directamente a estudiantes y los nuevos profesionales que van culminando sus estudios, por lo tanto, es muy probable que surjan más emprendimientos, sin embargo, a pesar que el emprendedurismo está en su mayor apogeo muchos de estos proyectos van al fracaso y muchas veces es por la falta de un recurso que los guíe y que les dé una mayor probabilidad de éxito.

Las instituciones públicas como privadas deben responder a las necesidades y expectativas de los emprendedores, ya que ellos son la razón de ser de generar nuevas fuentes de empleo el apoyo a través de programas de emprendedurismo estimula la creación de nuevas empresas

Por lo tanto, en este documento se ha desarrollado la investigación titulada: "Diseño de un Programa de Emprendedurismo que Contribuya a la Creación de Micro y Pequeña Empresas Para Disminuir El desempleo de los Estudiantes de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador".

Con esta investigación se pretende proporcionar a las autoridades de la Facultad de Ciencia Económicas una propuesta de un programa de emprendedurismo que apoye a los estudiantes activos emprendedores a desarrollar su competencia y habilidades emprendedoras, buscar fuentes de apoyo en un ecosistema emprendedor interno y externo con la finalidad de crear nuevas empresas y la generación de fuente de empleo directos e indirectos.

Se consideró necesario llevar a cabo un estudio en la Facultad de Ciencia Económicas, con la finalidad de identificar las necesidades en apoyo a los emprendimientos los y las estudiantes activos.

El documento se divide en tres capítulos, con la finalidad de mejorar la ejecución y comprensión de este.

En el capítulo I, contiene generalidades de la Facultad de Ciencia Económica y de los fundamentos teóricos sobre el emprendimiento.

Mientras tanto, en el capítulo II, se presentó un diagnóstico de la situación actual de los estudiantes que desean emprender y como la Facultad los apoya en sus proyectos, dentro de esta muestra los instrumentos y técnicas sobre la metodología de investigación utilizada, a fin de determinar las necesidades del programa de emprendedurismo y poder implantar un modelo de desarrollo emprendedor.

Finalmente, en el capítulo III. Corresponde a la propuesta del Programa de Emprendedurismo que Contribuya a la Creación de Micro y Pequeña Empresas Para Disminuir El desempleo de los Estudiantes de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, el cual contiene un modelo propuesto de programa de emprendedurismo, su plan de implementación, presupuesto y cronograma cuya finalidad es motivar y apoyar al estudiante emprendedor.

CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO Y DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

Este capítulo se ha desarrollado en tres partes donde se destaca las Generalidades de la Universidad de El Salvador, las Generalidades de la Facultad de Ciencias Económicas y el Marco Teórico clasificado en: Marco Histórico, Marco Conceptual y Marco Legal e Institucional, para tener una mejor perspectiva de análisis en: El Diseño de un Programa de Emprendedurismo que Contribuya a la Creación de Micros y Pequeñas Empresas para Disminuir el Desempleo a los Estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador.

A. OBJETIVO.

Construir un sistema coordinado y coherente de antecedentes, teorías y conceptos que permitan abordar la investigación y la sustenten desde el punto de vista teórico.

B. MARCO HISTÓRICO.

1. Antecedentes del Emprendedurismo

Es tal la solicitud por el estudio de la iniciativa emprendedora que precisar el origen y evolución del término se plantea como una tarea indispensable a la hora de profundizar y aportar una explicación del término emprendedor. La lengua expresa el pensamiento y en el lenguaje influyen tanto el contexto como el marco de uso. Con el paso del tiempo, los términos se enriquecen y adquieren acepciones diversas.

Etimológicamente, los términos: emprendedor, empresa y el verbo emprender provienen del francés, entrepreneur, entreprise y entreprendre respectivamente. A su vez, estos términos proceden de la misma raíz del latín vulgar (in, en, y prendĕre) cuyo significado es coger, atrapar, tomar. El primer uso del verbo emprender documentado en castellano corresponde a escritos aragoneses de los años 1030 y 1095 con el sentido de “tomó” (Coromines, 1981).

En el siglo XVI se da el nombre emprendedor a los que dirigen expediciones militares, capitanes de fortuna que reclutan tropas mercenarias para ponerse al servicio de príncipes, ligas o ciudades. Se resalta la característica propia del emprendedor que aborda una conquista, valiente, con iniciativa y arrojo. Se propicia que, por extensión, se empiece a aplicar para referirse a todo tipo de aventureros.

Durante los siglos XVI y XVII, el término entrepreneur viene a significar pionero y se refiere a los aventureros que viajan al Nuevo Mundo buscando una nueva oportunidad sin tener en cuenta lo que les espera en esas nuevas tierras.

El vocablo emprendimiento se incluye por primera vez en un diccionario: en el diccionario universal, generalmente contiene todas las palabras francesas, tanto antiguo como moderno y los términos de la ciencia y las artes de Antoine de Furetière (1609-1688).

A comienzos del siglo XVIII, se amplía su significado en francés con dos variantes. En primer lugar, se refiere a los constructores y arquitectos de obras públicas, carreteras, puertos, fortificaciones y posteriormente, a los arquitectos que asumen el encargo de construcción mediante contrato. Se asimilan a actividades empresariales, que se retribuyen económicamente y en las que se hace especial énfasis en el conocimiento y no en el capital para realizar la iniciativa. La segunda acepción describe al terrateniente noble, que explota las tierras de su propiedad para obtener beneficios con la venta de los productos (Hoselitz, 1951; Toro, 1999).

La primera vez que se vincula el vocablo entrepreneur a actividades económicas es en 1724 en el Dictionnaire Universel du Commerce de Savary des Brûlons.

Los hermanos Savary preparan, para su uso personal, una lista alfabética de palabras relacionadas con el comercio y la industria, junto con ordenanzas e impuestos en Francia y en el extranjero. Explican quién es el entrepreneur, “aquel que emprende una obra. Se dice: un empresario de manufactura, un empresario de la construcción; por decir, un fabricante, un maestro (Savary, 1748, tomo II, p. 1050). Esta iniciativa permite que el término se divulgue y facilita que se enriquezca a lo largo del tiempo con aportaciones y acepciones diversas. El término no se generaliza en obras de economía hasta la segunda mitad del siglo XVIII. El sentido del vocablo francés describe lo que en España se denomina “maestro de obra” o “contratista”. Esta voz se refiere a la persona que recibe por encargo real, la producción de un bien o a la que se le confían contratos reales. Esta actividad se desarrolla prioritariamente con las Indias Occidentales a través de la Casa de Contratación de las Indias. Los contratistas reales financiaban sus actividades comerciales con la seguridad de que sus gastos estaban respaldados por los contratos previos. Este mismo concepto para designar al contratista del gobierno tiene su homólogo inglés en la palabra undertaker. Por tanto, el término emprendedor reúne ambas apreciaciones, la referencia al Nuevo Mundo y la relación con los contratos de producción carentes, en estos primeros momentos, de posibilidad o elementos

de riesgo. Su uso se hace extensivo también en Inglaterra, donde el término Aventurera mercante siglo XVI, se sustituye por el entrepreneur procedente del francés.

El primero en introducir el vocablo entrepreneur en el discurso económico es Richard Cantillon (1680–1734). Su obra *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1730), ostenta el mérito de ser el primer escrito de la llamada “economía política” y Cantillon “el padre de la economía de empresa” (Aspromourgos, 1997; Seamus, 2013). La época histórica de Cantillon se caracteriza por el crecimiento de las ciudades, el desarrollo de las actividades comerciales y que en consecuencia se fijan los roles propios de una economía de mercado. En su trabajo, Cantillon reflexiona acerca del entrepreneur, define su perfil y delimita las características del modelo económico que le asiste y que se puede considerar próximo al capitalismo en sus primeras etapas de desarrollo. Se caracteriza por su capacidad de generar riqueza, producción y consumo, no se identifica necesariamente con la posesión de dinero. El principal rasgo que caracteriza al entrepreneur es su capacidad para asumir riesgos en condiciones de incertidumbre. A partir del siglo XVIII la noción de emprendedor corre paralela a la teoría económica y recibe una considerable influencia de la ciencia sociológica en algunas de sus etapas.¹

2. Antecedentes del Emprendedurismo en El Salvador.

El Salvador tradicionalmente ha sido un país emprendedor “durante el conflicto armado fue la mediana, pequeña y microempresa quienes mantuvieron el tejido empresarial que soportó la carga de las necesidades económicas y sociales en un periodo en que mucha de la gran empresa abandonó el país y donde el sector público se vio diezmado en su mismo desgaste económico, producto del enfrentamiento armado”². Después de los acuerdos de paz, las inminentes realidades de la época posconflicto, la inseguridad urbana y el ataque desmedido de las extorsiones hacia la micro y pequeña empresa ha opacado una tierra que busca la oportunidad desde negocio, basándose en la tenacidad de su gente y de una innata cultura emprendedora sobresaliente en la región centroamericana.

Con la llegada del nuevo gobierno para el período 2014 – 2019 establece políticas públicas con una proyección estratégica de apoyo para el surgimiento de nuevas empresas y El

¹Azqueta Díaz de Alda, A. (2017). “El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción”, pág. 10-20. En Simposio Internacional El Desafío de Empezar en la Escuela del Siglo XXI, Sevilla, España: Universidad de Sevilla.

²Rivera Alarcón, Víctor Giovanni, (2015), “Desarrollo Emprendedurismo En las Instituciones Educativas Superior en El Salvador”. Universidad Católica de El Salvador, Pág. 5-6.

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

Al hablar de oportunidades y fomentar la innovación se hace también necesaria la existencia de instituciones que incentiven y ayuden en alguna manera a cultivar un hábito emprendedor en las personas, para ello en el país han existido diversos organismos que surgen como “iniciativas para la cooperación y ayuda a la población en general, muchos con la finalidad de dar apoyo a empresarios así como a la micro y pequeña empresa en el país, dando como resultado la creación de más riqueza a la economía y la sociedad en general o despertar un hábito emprendedor que favorezca a la formación y creación de nuevas empresas”.³

“Según la investigación realizada por GEM (Global Entrepreneurship Monitor) y la Escuela Superior de Economía y Negocios ESEN, en El Salvador, el 31.2 % de los salvadoreños entre 18 y 64 años eran emprendedores en 2014. De estos, 19.5 % se encontraban en etapa temprana según el indicador de *Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)*. Esto representa un aumento de las tasas reportadas en 2012, que eran de 15.3 % para la *Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)*”⁴ esto indica que cada año las personas establecen proyectos de emprendimientos.

De acuerdo a con las cifras oficiales de la *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017* el 33.92% son emprendedores y se consideran emprendimientos a toda “unidad económica que tenga ingresos por ventas brutas anuales, de hasta US\$5,714.28 y no posee trabajadores remunerados o asalariados, es decir, que se consideran como negocios de tipo familiar según la clasificación de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)”⁵.

³Celina Guerra, Azdrubal Corvera, Pedro Menjivar, (2016, EL EMPRENDEDURISMO COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA JÓVENES DE LA COMUNIDAD IGNACIO ELLACURÍA “GUANCORA”, DEL DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO.

⁴ El Emprendimiento en El Salvador, Informe Nacional El Salvador 2014-2015, Global Entrepreneurship Monitor Y Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN).

⁵ Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2017), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), Pag.19

A continuación, se muestran algunos antecedentes de iniciativas de emprendimiento e innovación a nivel nacional.

Una de las primeras iniciativas emprendedoras en El Salvador es el Centro Emprendedor de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN), fue fundado en 1997 para apoyar el desarrollo de los emprendedores y empresarios de la comunidad estudiantil.

Con el objetivo promover el espíritu emprendedor en la comunidad ESEN y generar las herramientas que permitan potenciar la nueva generación de empresarios y se compromete con aportar a la sociedad una mirada detallada y novedosa en el país sobre el fenómeno del emprendimiento, entendiendo que esta es una de las apuestas más seguras para el desarrollo de un país; desde el 2012 la Escuela Superior de Economía y Negocios ESEN conduce la investigación del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), habiendo publicado el primer reporte nacional en 2013 y el segundo en 2015⁶ Dando un aporte importante en el estudio del fenómeno emprendedor. , En Julio del 2013, inicio con el Proyectos Incubadora ESEN, con el Objetivo de desarrollar las Ideas internas de emprendimientos de los alumnos y ex alumnos para explorar el alto potencial emprendedor.

Dentro de los servicios que ofrece este centro a la comunidad estudiantil de dicha institución se encuentran: *Consultorías de negocios, Ruedas de negocios, Diplomados en temas relacionados al emprendimiento, Incubación y aceleración de negocios, Gestión de recursos para quienes estén interesados en desarrollar un negocio.*

En el año 2009 la Universidad Fráncico Gavidia (UFG) inicia el proyecto *Creación e implementación de una incubadora de empresas de tecnologías de la información y las comunicaciones TIC*⁷, siendo desarrollado dentro de un convenio con la empresa Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU) y su incubadora de empresas INGENIO. Como parte del desarrollo del proyecto se creó la Incubadora de Empresas GERMINA que está a disposición de los estudiantes para que puedan presentar sus propuestas de creación de empresas como parte del programa de Emprendedurismo. A finales del año 2011, el Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO) del Ministerio de Economía acreditó a la Incubadora GERMINA como Centro Emprendedor autorizado para apoyar proyectos de

⁶Fuentes: <https://www.esen.edu.sv/gem/>

⁷Fuentes: <https://www.ufg.edu.sv/evolydes.html#.Xw8tcKFKjIU>

nuevos emprendimientos que pueden optar para el cofinanciamiento de Fondos de Capital Semilla no reembolsable⁸.

En Noviembre de 2010 se fundó la Unidad de Fomento del Emprendimiento (UFE) de La Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPAD⁹, Conscientes que El Salvador necesita generar más fuentes de trabajo para contribuir al desarrollo de la economía de las familias y en alineación a los estatutos institucionales, las autoridades de ITCA-FEPAD convencidas de la importancia que reviste el fomentar una cultura emprendedora en los estudiantes y personas, deciden fortalecer programas y se articula con el semillero de ideas de negocios que se generan en la Escuela de Ciencias Básicas. Esta propuesta se hace con el fin de dar apoyo con asesoría a los estudiantes con sus ideas de negocio emprendedoras para que puedan tener la oportunidad de formalizar un negocio.

3. Antecedentes del Emprendedurismo en la Universidad de El Salvador.

A nivel institucional, la Universidad de El Salvador (UES) ya ha visualizado la necesidad de apoyo al tema del emprendimiento, lo cual ha influido en el desarrollo de una serie de programas e iniciativas relacionadas con ello, algunas han nacido debido a influencia de organismos externos a la UES y otras han surgido como iniciativa propia, en la que tanto docentes como alumnos de las diferentes facultades han hecho esfuerzos para llevar a cabo cada una de las actividades concebidas, algunas de estas iniciativas se mencionan:

Proyectos financiados por la OEI (Organización de Estados Iberoamericanos), en la Escuela de Ingeniería Industrial se han llevado a cabo esfuerzos sobre Emprendimiento desde el 2001; de los ellos fue la coordinación, junto con la asociación de estudiantes de Ingeniería Industrial, de un proyecto financiado por la OEI, consistió en un concurso que tenía como fin la elaboración de los planes de negocios de las ideas, se realizó una feria y cuyo premio fue el capital semilla lo que ayudó a que varias de estas ideas se mantuvieran.

Student In Free Enterprise (SIFE-UES), el equipo SIFE-UES (Students In Free Enterprise de sus siglas en inglés). Estaba integrado por estudiantes de diferentes facultades. Una de las filosofías de SIFE es: *Dame un pescado y podré comer hoy; enséñame a pescar y comeré toda la vida.* (SIFE) es un programa que se desarrolla en más de 40 países del mundo incluyendo países de Europa y Asia y su propósito es formar al estudiante y que sea capaz de

⁸Fuentes: <https://www.ufg.edu.sv/i.germina.html#.Xw8xS6FKjIU>

⁹Fuentes: <https://www.itca.edu.sv/fomento-de-emprendimiento/>

tomar sus propias iniciativas y exista una contribución real para el país y la sociedad en general. En el 2008 la representación de la UES se coronó campeona en la competencia nacional organizada¹⁰.

En la Facultad de Ciencias Económicas la Unidad de Vinculación Universidad Empresa (UVUE) ha desarrollado una serie de iniciativas que han beneficiado a los emprendedores de dicha facultad. Algunos programas impactaron de manera significativa en la población estudiantil.

El año 2014 se realizó el Estudio de Factibilidad de apertura y Funcionamiento del Centro de Fomento de la Innovación y el Emprendimiento de la Universidad de El Salvador (CEFIE-UES)¹¹. El CEFIES, tiene el objetivo de ejecutar una serie de actividades en cumplimiento fomentar una cultura emprendedora e innovadora en la Universidad de El Salvador.

Las actividades que realiza son planificadas y desarrolladas en diferentes categorías relacionadas con:

- Sensibilizadoras: Actividades que proporcionaron una motivación a cada participante en temas de creatividad, innovación y emprendimiento, como concursos de innovación, ponencias de motivación a emprendedores, desarrollo de ferias de emprendimiento entre otras.
- Informativas: Todas las actividades que proporcionaron una serie de información importante para los futuros emprendedores, como la visualización de actividades realizadas por otras instituciones, compartir invitaciones de actividades externas a la UES.
- Formativas: Actividades que proporcionaron cierto aprendizaje, a través del uso de técnicas y herramientas para el desarrollo académico y profesional de cada participante, entre ellos: Talleres sobre cómo elaborar un modelo de negocios Canva¹², Visita técnica, Paso a paso para formalizar un negocio, entre otros.

¹⁰Fuentes: <http://acontecerues.blogspot.com/2008/08/ues-nuevamente-campeona-en-competencia.html>

¹¹Martínez, Alison Lucia, (Abril 2016, RED DE ASESORÍA INTRAUNIVERSITARIA PARA IMPLEMENTACIÓN EN LA SEGUNDA FASE DE DESARROLLO DEL CENTRO DE FOMENTO DE LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR. Pág. 82

¹² Osterwalder Alexander, Pigneur Y ver, (2011) "Generación de Modelos de Negocios", Editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U, ISBN: 978-84-234-2841-0, pág. 187.

4. Antecedentes del Emprendedurismo en la Facultad de Ciencias Económicas.

En la Facultad de Ciencia Económicas muchos estudiantes con iniciativa propias han establecido sus negocios, ya sea por necesidad o por oportunidad de innovación, esta es una cultura propia de emprendimiento, pero, no todos los emprendedores pueden llevar a cabo sus ideas por no tener el conocimiento necesario para llevarlo a cabo, viendo esta necesidad, en la facultad se inició con la Unidad de Vinculación Universidad Empresa (UVUE), lo cual ha desarrollado una serie de iniciativas que han beneficiado a los emprendedores en nuestra facultad. Algunos programas impactaron de manera significativa en la población estudiantil; con la llegada del Decano de la facultad Lic. Nixon Rogelio Hernández con su experiencia como facilitador en talleres en emprendimientos y consultado en planes de negocios¹³, implementó en el año 2014 una iniciativa con otros catedráticos de las materias de Mercadotecnia y Mercadeo Internacional para poder orientar a los estudiantes de esta materias en la cultura emprendedora a través de feria de emprendimiento, en el 2018 el docente coordinador de la feria de negocios y responsable del Centro de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas, el Ing. Mauricio Rivas y las autoridades de la facultad, toma la iniciativa de reformar el Centro de Emprendimiento, el 18 de marzo de 2019, con el apoyo del CEFIE-UES acompañó en la reapertura del centro de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas de la UES como apoyo a las actividades de emprendimiento en nuestra facultad actos protocolarios; *Decano Lic. Nixon Rogelio Hernández, Vice Decano Lic. Mario Wilfredo Crespín, Coordinador del Centro de Emprendimiento Ing. Mauricio Rivas, Lic. Navas*¹⁴. El 18 de junio de 2019 La Facultad de Ciencias Económicas a través de la Unidad de Vinculación Universidad-Sociedad realizó una feria denominada Conecta FCE-UES 2019. En dicha actividad el CEFIE-UES fue invitado para dar a conocer los servicios que presta y el apoyo que se brinda a los emprendedores en la UES desde el centro, en esta oportunidad se dio a conocer el Desafío INNOUES 2019 acompañados de los patrocinadores del mismo Sistema Fedecrédito.

Actualmente la facultad inició con El *Instituto de Innovación Tecnológica* (INSTTEC), el instituto es en apoyo técnico a los estudiantes que desarrollan proyectos tecnológicos e innovación científicas, a través de la inscripción de patentes y legalización.

¹³ Fuentes: <http://fce.ues.edu.sv/gobierno/decano>

¹⁴ Memoria de Labores 2019, Centro de la Innovación y El Emprendimiento (CEFIE-UES, (marzo 2020), Imprenta Universitaria, Pág. 43

5. Generalidades de la Universidad de El Salvador.

La Universidad de El Salvador (UES) es el centro de estudios superiores más grande y antiguo de la República de El Salvador y la única universidad estatal del país, el cumplimiento de sus funciones de acuerdo a su marco legal está estructurado orgánicamente por; *La Asamblea General Universitaria, Consejo Superior Universitario, Rector y Juntas Directivas de las Facultades*

a. Reseña Histórica.

La Universidad de El Salvador fue fundada el 16 de febrero de 1841, por Decreto de la Asamblea Constituyente, a iniciativa del presidente de la república, Juan Nepomuceno Fernández Lindo y Zelaya del presbítero Crisanto Salazar, con el objetivo de proporcionar un centro de estudios superiores para la juventud salvadoreña. La UES inició sus actividades hasta 1843, impartiendo matemáticas puras, lógica, moral, metafísica y física general. No fue sino hasta 1880 que se subdividió en facultades, algunas de las cuales desaparecieron con el correr del tiempo, mientras que otras nuevas fueron creadas. Hasta 1965 fue el único centro de estudios superiores del país y la que concentraba la mayor parte de la comunidad intelectual de El Salvador. En ese año se autoriza la creación de la primera universidad privada del país, la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". Se considera, que las universidades privadas, surgen como una respuesta de los sectores conservadores de la sociedad salvadoreña, que buscaban una alternativa, más acorde a su pensamiento, ante la línea progresista que había adoptado la Universidad de El Salvador. El artículo 61 de la Constitución Salvadoreña, establece que la Universidad de El Salvador, goza de autonomía en el aspecto docente, administrativo y económico. La Constitución también establece la obligación del Estado, de asignar anualmente una partida de su presupuesto para asegurar y acrecentar el patrimonio de esta. El funcionamiento de los órganos de gobierno de la Universidad de El Salvador, está prevista en la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador. La Rectoría es la máxima autoridad ejecutiva de la universidad y tiene a su cargo ejecutar y hacer cumplir las resoluciones de la Asamblea General Universitaria y del Consejo Superior Universitario.

La Universidad de El Salvador posee las siguientes cuatro sedes:

El Campus Central, ubicado en el departamento de San Salvador;

El Campus Occidental, ubicado en el departamento de Santa Ana;

El Campus Oriental, situado en el departamento de San Miguel, y,

El Campus Paracentral, situado en el departamento de San Vicente.

El Campus Central posee la mayor población estudiantil universitaria de todo el país, en cuanto a las sedes regionales funcionan como facultades multidisciplinarias y están estructuradas por departamentos. La Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador establece que las Facultades constituyen unidades académicas que agrupan y coordinan áreas afines de desarrollo académico. Establece también, que podrán estar integradas por Institutos, Escuelas, Departamentos u otras estructuras que obedezcan a las necesidades propias de las especialidades que se desarrollen bajo su administración. Finalmente, la Ley Orgánica señala que estas estructuras académico administrativas estarán reguladas en el reglamento general de la Facultad respectiva.

La Universidad de El Salvador está organizada en doce facultades. Nueve se encuentran ubicadas en el campus central y las otras tres son las facultades multidisciplinarias que corresponden a cada una a las sedes regionales.

Facultad de Ciencias y Humanidades

Facultad de Ciencias Agronómicas

Facultad de Ciencias Económicas

Facultad de Odontología

Facultad de Ingeniería y Arquitectura

Facultad de Química y Farmacia

Facultad de Medicina

Facultad de Ciencias Naturales y Matemáticas

Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales

Facultad Multidisciplinaria de Occidente

Facultad Multidisciplinaria de Oriente

Facultad Multidisciplinaria Paracentral

b. Misión.

La Universidad de El Salvador es una institución pública y autónoma de educación superior, científica, crítica, participativa, democrática y comprometida con el desarrollo nacional

integral, con la formación de profesionales de alta calidad humana, científica, tecnológica y con el medio ambiente y la vida, en todas sus formas y manifestaciones, así como con la producción y aplicación contextualizada del conocimiento, a través de la praxis integrada de la docencia, la investigación y la proyección social¹⁵.

c. Visión.

Ser la Universidad pública y autónoma rectora de la educación superior en el país, cuyo liderazgo educativo nacional e internacional en la formación innovadora de profesionales emprendedores de la más alta calidad y en la producción de conocimientos científicos y tecnológicos que la posibiliten para ser autora y actora democrática y crítica de los cambios socio-educativos, que conlleven a la construcción de una sociedad desarrollada, más justa, educada, sostenible, científica y segura.

Desarrollo Académico.

d. Principios Estratégicos

i. Moralidad y transparencia.

La totalidad de la vida organizacional estará orientada por la práctica de principios morales universales que contribuyan al fortalecimiento del capital social, a la transparencia en el manejo de los asuntos institucionales y al establecimiento de una convivencia colaborativa, constructiva, pacífica y motivadora del desarrollo integral de cada uno de sus componentes organizacionales y miembros de la comunidad universitaria.

ii. Racionalidad y responsabilidad.

La participación informada y dialógica de los universitarios es condición indispensable para tomar decisiones y ejecutarlas con altos niveles de compromiso y elevados estándares de calidad en las áreas de su competencia. Ellos han de asumir compromisos de cambio y transformación de la realidad interna de la institución y de la sociedad con plena conciencia de las implicaciones y con base en conocimientos y saberes fundamentados filosófica y científicamente.

¹⁵Memoria de Labores 2017, (Marzo 2018) Universidad de El Salvador, Imprenta Universitaria, Pág. 6,7 y 8.

iii. Democracia participativa.

El gobierno y la gestión de la Universidad conllevan la participación de la comunidad universitaria en las múltiples decisiones y deliberaciones de la cotidianidad, así como la representación estamental en los organismos colegiados de dirección. Esta práctica democrática buscará el consenso racional en los acuerdos y solo en última instancia decidirá por principio de mayorías, exigiendo a su vez el respeto inalienable de la diferencia y a la posición es minoritario, así como de las libertades individuales y constitucionales.

iv. Idoneidad meritocracia.

La calidad de los perfiles personales y profesionales, así como los aportes demostrados y potenciales de las personas constituirán los criterios básicos para su vinculación con la Universidad, designaciones en cargos de cualquier nivel, acreditación académica o laboral, promociones, acceso a distinciones y oportunidades y la asignación de responsabilidades especiales.

v. Compromiso social.

La Universidad actuará con un espíritu solidario a favor de todos los componentes de la sociedad, enfatizando su quehacer en los sectores más vulnerables del conjunto social y en defensa y desarrollo del respeto a la institucionalidad, la democracia, el interés público, la igualdad, la equidad, la libertad, la justicia y el derecho a la vida, frente a los riesgos a que está expuesta.

vi. Autonomía universitaria.

El estado y el gobierno en particular están obligados por mandato constitucional a respetar la naturaleza, los fines y los procesos implicados en la auto determinación de la Universidad de El Salvador como institución integral con identidad y dinámica propia, siendo de tal importancia dicho respeto, que sin el goce de plena autonomía; académica, administrativa, financiera y cultural, sería imposible el logro de sus fines y hasta la existencia de la misma.

6. Generalidades de la Facultad de Ciencias Económicas.

La Facultad de Ciencias Económicas, forma parte de las facultades que componen el Campus Universitario sede central. Cuenta para el año 2020 con 9,289 estudiantes inscritos¹⁶, distribuidos en cuatro carreras que son: *Licenciatura en Administración de*

¹⁶ Fuentes: <https://saa.ues.edu.sv/nosotros/estadistica/academica/completo>

Empresas, Licenciatura en Contaduría Pública, Licenciatura en Economía, y Licenciatura en Mercadeo Internacional.

a. Reseña Histórica.

“La Facultad de Ciencias Económicas se encuentra ubicada en el Campus Sede Central, comenzó llamándose Facultad de Economía y Finanzas y fue fundada el 7 de febrero de 1946. Antonio Ramos Castillo y Gabriel Piloña Araujo, presidente y secretario, respectivamente, de la Corporación de Contadores de El Salvador; le expusieron al doctor Carlos Llerena, rector de la Universidad de El Salvador (1944-1950), que la corporación consideraba necesario establecer estudios de economía y finanzas en el país, por lo cual solicitaba que el Consejo Superior Directivo de la Universidad creara la facultad del mismo nombre. La Corporación de Contadores de El Salvador, considerando que la Universidad carecía de fondos para la creación y sostenimiento de la facultad en proyecto, ofreció al Consejo Superior su ayuda económica en forma de donativos mensuales, a fin de financiar parte de los gastos de mantenimiento en el año de 1946. La resolución de fundación de la Facultad de Economía y Finanzas fue acordada por unanimidad de votos. La inscripción de la matrícula finalizó el 14 de mayo de 1946 y las clases comenzaron el día siguiente. De los 181 aspirantes a ingresar a la facultad sólo 78 obtuvieron matrícula definitiva en el primer curso. El primer año escolar terminó el 14 de diciembre de 1946 y el período de exámenes estuvo comprendido entre el 15 de enero y el 15 de febrero de 1947.

Desde 1995, la cobertura académica se amplió para las Maestrías en Administración de Empresas (MACEE) y Administración Financiera (MAF)¹⁷.

En el 2006 se inició con la Licenciatura de Mercadeo Internacional.

b. Misión.

“La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, está comprometida con la comunidad salvadoreña y regional, en la formación de profesionales en ciencias económicas, dotándolos de instrumentos técnico–científicos de última generación en lo relacionado a economía, contaduría administración de empresas, mercadeo internacional y estudios de posgrado, con el propósito de que sean la diferencia en la solución de la problemática en nuestro país.

¹⁷Fuente: <http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad/historia>

c. Visión.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador será un referente a nivel nacional y regional, en lo relacionado a la calidad académica, investigación, servicios administrativos y sensibilidad a la problemática económico, social de El Salvador¹⁸.

d. Objetivos.

Objetivos Generales.

- Apoyar la integración y la democracia institucional para el desarrollo sistémico de la Facultad de Ciencias Económicas.
- Adquirir la excelencia académica, por medio de la innovación permanente en el proceso de enseñanza aprendizaje de las ciencias económicas.
- Impulsar profesionalmente la investigación científica económica y social en la Facultad de Ciencias Económicas. o Vincular el quehacer académico-científico de la facultad con la actividad empresarial del país.
- Formar integralmente al nuevo profesional de las ciencias económicas, dotándolo de sólida fundamentación, herramientas técnicas, así como principios y valores que lo vuelvan un recurso humano altamente competitivo, con sensibilidad y responsabilidad social.
- Alcanzar el liderazgo de la Facultad de Ciencias Económicas a nivel nacional y el reconocimiento internacional, por medio de la docencia, investigación y proyección social.

Objetivos específicos.

- Formar profesionales capacitados en el uso ético de las técnicas y herramientas de que se dispone en las ciencias económicas.
- Lograr que las actividades administrativas y financieras estén verdaderamente al servicio de la actividad académica en la Facultad de Ciencias Económicas.
- Recuperar sistemáticamente la investigación económica y social nacional, regional y en lo posible mundial, en la Facultad de Ciencias Económicas por medio de un Instituto de Investigaciones Económicas (INVE).
- Crear programas de capacitación de corto y mediano plazo, tanto para los trabajadores administrativos como docentes de la facultad.

¹⁸ Fuente: <http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad>

- Profundizar y ampliar los programas de maestrías, y en lo posible de doctorados para los docentes y estudiantes salvadoreños que pretendan continuar sus estudios luego de licenciatura.
- Fomentar el respeto mutuo y de colaboración entre los docentes, autoridades, alumnos y trabajadores administrativos de la Facultad.

C. MARCO CONCEPTUAL.

1. Conceptos y Terminologías.

a. Diseño

El diseño es una herramienta importante en planear y organizar, pero algunos actores importantes lo definen de la siguiente manera:

Rodríguez Gerardo (2001) "Es una actividad orientada a determinados fines para la solución de problema"¹⁹

ALBERS (1988): "Diseñar es planear y organizar, relacionar y controlar. De forma breve abarca todos los mecanismos opuestos al desorden y al accidente. Además, significa una necesidad humana y califica el pensamiento y el hacer humano."

FRASCARA (2000): "es una disciplina proyectual. Diseñar es prever, programar, planificar acciones futuras y crear cosas que aún no existen."²⁰

Mediante un análisis de los conceptos antes mencionados el diseño es una actividad creativa que supone la existencia de algo nuevo y útil sin existencia previa.

b. Programas

Los programas en la administración, como conjunto de metas, políticas, reglas y pasos a seguir para cumplir tareas específicas con una finalidad.

Reyes Ponce, nos dice: "Los programas son aquellos planes en los que no solamente se fijan los objetivos y la secuencia de operaciones, sino principalmente el tiempo requerido para realizar cada una de sus partes"²¹.

¹⁹Rodríguez Gerardo, Manual de diseño Industrial» I.S.B.N. 968-887-027-7

²⁰Frascara, Jorge, (2000) Diseño Gráfico para la gente.

²¹Reyes Ponce, Agustín, (2004), Administración de Empresas: Teoría y práctica ISBN 9681800591551

También, en el libro Administración moderna nos dice que: “Los programas son un conjunto de metas, políticas, procedimientos, reglas, asignaciones de tareas, pasos a seguir, recursos por emplear y otros elementos necesarios para llevar a cabo un curso de acción dado”²².

Analizando lo concepto antes mencionados podemos decir que un programa es el conjunto de las etapas ordenadas secuencialmente para obtener resultados a través de políticas específicas para dar seguimiento al cumplimiento de una planificación

c. Emprendedurismo:

Emprendedurismo Este concepto va ligado con el término emprendedor, pero, mientras que el emprendedor se refiere a la persona como tal, *el emprendedurismo es el proceso que lleva a desarrollar nuevas combinaciones de medios de producción en un periodo temporal acortado.*

El economista Schumpeter (1934) considera en su libro “Teoría del desenvolvimiento económico” que emprendedor es todo aquel que realiza nuevas combinaciones de medios de producción. Por lo tanto, no incluye solo a aquellos hombres de negocios independientes, sino a todos los que realizan esa función en un emprendimiento propio o como dependientes o empleados de una empresa. Podríamos decir que a partir del pensamiento de Schumpeter el concepto de emprendedor cobra mayor auge y aplicación.

“Leibenstein” (1968) plantea el emprendedurismo en relación con lo que el emprendedor hace: a) conectar diferentes mercados para explotar el potencial arbitraje, b) suplir las deficiencias del mercado producidas por la discontinuidad en la productividad, c) completar entradas en el proceso de producción, y d) crear y hacer crecer empresas trasformadoras de entradas.”²³

Con los conceptos de estos autores podemos decir que el emprendedurismo es el proceso para identificar la innovación de nuevos productos o servicios con el objetivo de desarrollar, comercializar y planificar la administración de una nueva empresa.

²²H. Koontz, (2012), Curso de administración moderna ISBN 978-607-15-0759-4

²³González, Soraya •Mari, Javier Castro, Ricardo • María Rey• Messina, María • Rivas, Adriana Pena, Javier, (2018), “Manual Didáctico Emprendedurismo” ISBN: 978-9974-0-1626-2

d. Empresas

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de la sociedad. Pero algunos actores mencionan los siguientes:

Para Idalberto Chiavenato, autor del libro "Iniciación a la Organización y Técnica Comercial", la empresa "es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos"²⁴.

Para Charles Alexander Sablich, autor del módulo "Administración y dirección de empresas, una empresa se puede definir como una unidad económica de producción, característica de la economía de mercado, en la cual, combinando los factores capitales (herramientas, máquinas entre otros) y trabajo, se realizan actividades de producción, distribución o realización de servicios, organizados adecuadamente con objeto de obtener, con riesgo, un beneficio o renta.²⁵

Con base a los conceptos mencionado según los actores podemos decir una empresa es una organización de personas que buscan tener beneficios económicos.

Las empresas se clasifican por su tamaño con, *Microempresa, Pequeña Empresa, Mediana Empresa y Gran Empresa*.

2. Importancia del Emprendedurismo.

La formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países, por ello es necesario determinar cuál es su contribución a estos objetivos.

El emprendimiento resulta importante por sus efectos positivos en la generación de empleos directos e indirectos y en el crecimiento económico en una comunidad. El emprendimiento es una característica estructural de las economías latinoamericanas, en parte, como respuesta a los altos niveles de desempleo que enfrenta la región y que a través de un emprendimiento se convierte en una alternativa para obtener ingresos.

²⁴Chiavenato Idalberto, (1993) Iniciación a la organización y técnica comercial, ISBN 9701003195.

²⁵Sablich, Charles Alexander, (2007), Módulo de Administración y Dirección de Empresas

“Los nuevos productos y servicios que se ofrecen en el mercado permiten un dinamismo colateral hacia industrias proveedoras de insumos, esto estimula la competitividad de los mercados y la innovación en todas sus formas dando paso al crecimiento de la economía”.²⁶

3. Tipo de Emprendedor.

Todos los emprendedores son únicos, tienden a compartir características con ciertos arquetipos. Algunos emprendedores son verdaderos inventores que ven los retos de construir un negocio como un mal necesario; otros son auténticos, según Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Según la Política Nacional de Emprendimiento²⁷ los emprendimientos por su origen tienen la siguiente clasificación:

a. Emprendimiento por Necesidad:

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la falta de ingresos necesarios para su subsistencia (o por el deseo de obtener una fuente de ingreso adicional). Esta categoría se divide en dos tipos: emprendimiento de subsistencia y emprendimiento tradicional, las cuales se presentan a continuación.

²⁶ Fuente: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf> “La importancia del emprendimiento en la economía”.

²⁷Política Nacional de Emprendimiento, (2014), Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Pág. 14.

- *Emprendimiento de Subsistencia*: Acción empresarial dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o sin una visión de crecimiento y que tiende a no generar excedentes.
- *Emprendimiento Tradicional*: Acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para la generación de excedentes que permiten la acumulación. Tienden a desarrollar su actividad en la formalidad, en mercados y sectores tradicionales de la economía sin elementos diferenciadores en sus productos y servicios.

b. Emprendimiento por Oportunidad

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado. Esta categoría se divide en dos tipos: emprendimiento dinámico y emprendimiento de alto de impacto, las cuales se presentan a continuación.

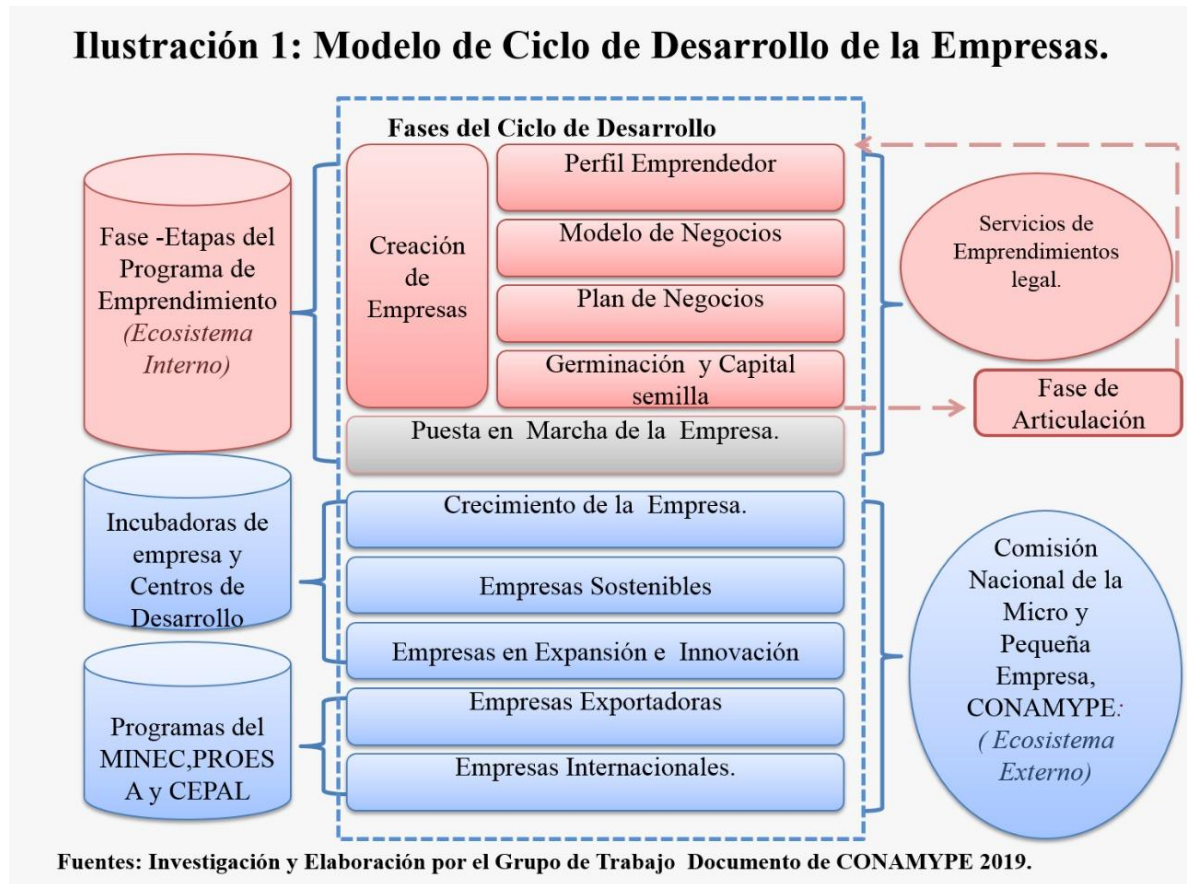
- *Emprendimiento Dinámico*: Acción empresarial con alto potencial de crecimiento donde el uso del conocimiento, la gestión tecnológica y del talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación/inversión y una estructura de gobierno corporativo les permite generar una ventaja competitiva y diferenciación en sus productos o servicios.
- *Emprendimiento de Alto Impacto*: 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.

4. Modelo de un Programa de Emprendimiento.

Los programas de emprendimientos son fase y etapas de asistencia técnica que garantiza el acompañamiento al emprendedor desde el fomento de una cultura emprendedora, definir el perfil emprendedor, el desarrollo de la idea, definición del plan de negocios, formación en el oficio y/o en temas empresariales, acceso a créditos productivos para dar inicio a las unidades productivas; en nuestro país la política nacional de emprendimiento establece "el modelo de atención y desarrollo empresarial permite visualizar bajo un solo proceso la nueva ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial de CONAMYPE, a través de la incorporación de un ciclo de desarrollo de empresa, que logra integrar los diferentes niveles o escalones en los

que transitan las empresas, desde su generación a través de programas de emprendimiento que contribuyen a su creación, puesta en marcha, hasta su crecimiento, incorporando herramientas y servicios especializados, de acuerdo a la políticas de emprendimiento y de desarrollo empresarial²⁸.

La ilustración 1 explica el Modelo del Ciclo de Desarrollo de la Empresa como punto de partida para el diseño de Programas de Emprendimiento (*las fase-etapas de desarrollo del programa es un modelo propuesto*).



a. Creación de la empresa

Es la fase inicial del modelo de Ciclo de Desarrollo Empresarial y es donde se toma en cuenta el aporte de los programas de emprendimiento en la creación de empresas tomando en cuenta las etapas principales:

²⁸Manual No. 1 - Modelo de Atención a Emprendimientos Dinámicos, (MAED), (marzo 2019), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE y Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Pág. 7,8 y 9.

i. Perfil Emprendedor

El conjunto de rasgos deseados que caracterizan a un emprendedor, están integrados por conocimientos, actitudes, aptitudes y valores, que lo habilitan para convertir sus ideas en resultados.

Pero esta predisposición no preestablece cuál será la forma de comportamiento de cada quien. Es por ello que con voluntad y perseverancia la mayoría de las competencias se pueden desarrollar y trabajar. A algunos les resultará más sencillo explotar ciertas competencias y otros tendrán que pagar su desarrollo emprendedor con la cuota del sacrificio, es aquí donde debemos diferenciar la aptitud de la actitud:

La aptitud: es el conocimiento y experiencia que uno trae y que nos permite desarrollar cierta actividad. Es fundamental la educación, la familia, los trabajos anteriores, etc.

La actitud: es la motivación y la voluntad con la que nos volcamos para realizar cierta actividad. En este caso opera el comportamiento de cada quien. Existen individuos que tienen la "aptitud" para desenvolverse en determinada posición, pero hay otros con la "actitud", pueden soportar la presión del tiempo y la escasez de recursos para cambiar una situación desfavorable a nuevas oportunidades. Como hemos visto, la detección de una oportunidad de mercado, la búsqueda de recursos y la adopción de competencias "emprendedoras" para llevar adelante el emprendimiento son una buena parte de la demanda que los emprendedores deberán fortalecer.

ii. Modelo de Negocio.

Un modelo de negocio: es una herramienta previa al plan de negocio que permitirá definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se va a hacer, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma va a generar ingresos. Está enfocado en desarrollar la idea de Negocio del emprendedor y cubrir una demanda insatisfecha de cliente que requieren de un producto o servicio, que sea innovador, creativo y tenga validación con cliente potencial. La forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta. Desde aquí se tendrán en cuenta todos los aspectos de la creación de la empresa y de las decisiones que aquí se tomen dependerá en gran parte el éxito de la misma.

Una idea no necesariamente tiene que ser algo totalmente nuevo, puede ser una variante de un producto ya existente o una forma diferente de brindar un servicio que nos diferencie en el mercado.²⁹ Se tiene que tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Productos o Servicio: es lo que se va a ofrecer en el mercado, en este se debe de tomar en cuenta la innovación crear algo diferente al mercado existente.

Futuros Clientes: averiguar las características y hábitos de consumos que tienen las personas a las cuales les quiere vender sus productos o servicio.

La Creación de Nuevas Necesidades: Entres más novedoso sea el producto y cubra nuevas necesidades se tendrá más probabilidades de éxito.

iii. Plan de negocios

En esta etapa, el emprendedor “Aprende a Emprender”, desarrollando y proyectando con formación aplicada, los conceptos trabajados en el modelo de negocios. De esta manera, el emprendedor logra documentar los retos del mercado, valorar las competencias del equipo emprendedor, encontrar las alternativas de los canales de venta, identificar dónde se encuentran los recursos claves y establecer estratégicamente la posibilidad de tener aliados claves; de tal manera que le permita proveer información para desarrollar las métricas que hacen viable el Plan de Negocio

“El plan de negocio es un documento que materializa y ordena los recursos, objetivos, metas y estrategias necesarios para el éxito de un emprendimiento. El plan de negocio es una estimación de todos los aspectos que conozco hoy de mi negocio, establece la ruta del proyecto. Es el mapa del empresario que marca el objetivo del proyecto y las maniobras necesarias para alcanzarlo. Nos obliga a entender el entorno en el cual estamos participando, fijar las metas de una manera clara y precisa y establecer cómo tiene que desempeñarse cada una de las áreas de la empresa para alcanzarlas”.³⁰

Es esta etapa se hace, un Estudio de Mercado, Estudio Técnico y la Evolución Económica.

²⁹González, Soraya • Mari, Javier Castro, Ricardo • María Rey • Messina, María • Rivas, Adriana Pena, Javier, (2018), “Manual Didáctico Emprendedurismo” ISBN: 978-9974-0-1626-2. Capítulo 4 Pág. 96.

³⁰González, Soraya • Mari, Javier Castro, Ricardo • María Rey • Messina, María • Rivas, Adriana Pena, Javier, (2018), “Manual Didáctico Emprendedurismo” ISBN: 978-9974-0-1626-2, Capítulo 6 Pág. 155 y 156.

iv. Germinación y Capital Semilla.

Esta etapa no es igual para todos, es más, los emprendedores de servicios o productos ya acabados, no tienen que pasar por esta, ya que pueden saltar del Plan de Negocios a la Puesta en Marcha, apenas abran las puertas de su oficina o local, ejemplo de estos: panadería, estéticas, tiendas, etc.

La germinación consiste en tener un proyecto de producto, pero que requiere de inversiones superiores o de mayor tiempo para lograr tenerlo listo y funcional, para ofrecerlo al público general. Los casos típicos son las empresas de software, Tecnológica e información y comunicación (TIC) o de productos innovadores.

“En esta etapa, la mayor angustia de un emprendedor es conseguir un espacio donde sin invertir mucho pueda desarrollar su producto, esto es incubadoras o socios industriales, que le permitan tener una estructura de pruebas y conseguir socios con experiencia en el sector. La falta de capital semilla será otro problema importante en esta etapa.

Ambas: el modelo de negocios y la germinación, sólo pueden mantenerse con el capital inicial puesto por el emprendedor, o por los socios interesados, ya que no se producen ningún tipo de ingresos por ventas”³¹ por tal razón se tiene que hacer una prueba de niveles de aceptación para que este no sea un fracaso.

a. Puesta en marcha de la empresa:

En esta fase es la última que está dentro de las etapas del programa de emprendimiento y se define una estructura empresarial de arranque o inicio de operaciones, en la cual el proyecto empresarial ya tiene definida su actividad económica y una propuesta de valor de los servicios o productos hacia un mercado definido la Puesta en Marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales. El acompañamiento de expertos a los emprendedores con potencial de crecimiento, que requieren administrar efectivamente recursos y equipos de trabajo.

A estas dos primeras etapas, se le suma una tercera etapa de transición, previa a la fase de Crecimiento de la Empresa, la cual se ha llamado *Fase de Articulación* que contempla la

³¹Fuente: <https://www.grandespymes.com.ar/2017/01/08/cuales-son-las-etapas-de-un-emprendimiento/#:~:text=Germinaci%C3%B3n.&text=En%20esta%20etapa%2C%20la%20mayor.con%20experiencia%20en%20el%20sector.>

vinculación de las empresas creadas en las primeras fases con las instituciones del ecosistema encargadas de la atención de la etapa de Crecimiento de la Empresa esta fase permite tener una evaluación del emprendimiento.

¿Cómo Apoya Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE?

El apoyo a través de capacitaciones, talleres de emprendimiento y ferias de emprendimiento la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE tiene un rol de seguimiento las últimas 5 Fase del ciclo de desarrollo de empresas, en la fase de crecimiento de la empresa, Empresas Sostenibles y Empresas en Expiación e Innovación las Incubadoras de empresas y Centros de Desarrollo de la Micro y la Pequeña Empresa (CDMYPE) son las instituciones encargadas de desarrollo a los micros y pequeños empresarios con los siguientes servicios:

Asesoría Empresarial: se brinda acompañamiento integral a la persona emprendedora o empresaria para ayudarle a resolver problemas en áreas de la empresa como: Administración, producción, mercadeo, finanzas, etc.

Asesoría en Empresarialidad Femenina: es un proceso de acompañamiento especializado a la emprendedora o empresaria de la MYPE de subsistencia, cuenta propia, individual o asociada.

Asesoría Financiera: Proceso de acompañamiento que se hace a un cliente por un periodo para desarrollar las condiciones necesarias para optar a un financiamiento para su empresa.

Capacitaciones: Se brinda información en diferentes áreas, de manera grupal para una o varias empresas en diversos temas como: características empresariales personales, planes de negocios, técnicas efectivas de ventas, servicio al cliente, etc.

b. Crecimiento de la Empresa.

El crecimiento de la empresa se puede apoyar a través de tutores como incubadoras de empresas y CDMYPE, lo cual establecen una dirección de desarrollo hacia los negocios, es decir, decidir si la empresa debe centrarse o especializarse en las actividades que viene realizando, desarrollar otras nuevas o reestructurar el conjunto de sus negocios. Decidir acerca de la modificación o no del campo de actividad y hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los

beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa.

c. Empresas Sostenibles.

La búsqueda de la empresa sea sostenible a través del tiempo es importante por la creación de valor económico, medioambiental y social de largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, en su entorno genera.

¿Cómo Apoya los Programas del Ministerio de Economía MINEC?

El aprovechamiento de los Tratado de Libre Comercio TLC, son importantes para trabajar en coordinación con la Secretaría de Comercio e Inversiones, PROESA, el Ministerio de Relaciones Exteriores y gremiales empresariales en el diseño de Plan de acción para el apoyo de los nuevos emprendimientos o nuevas empresas.

d. Empresas Exportadoras.

En esta fase las empresas se les impulsa a los empresarios a comercializan sus productos o servicios fuera de las fronteras nacionales. Una vez que la empresa se ha consolidado en el mercado nacional y tiene una marca reconocida, comienza un proceso de internacionalización a través del cual explora nuevos mercados; los programa del El Ministerio de Economía MINEC y Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), se estructura alrededor de cuatro elementos principales: proveer información de mercado a partir de estudios especializados; dar asesoría empresarial por parte de un especialista de PROESA; apoyar con un especialista en el mercado de destino para la identificación de las contrapartes de negocios, y coordinar una misión comercial en el mercado destino seleccionado; El futuro de las exportaciones y el crecimiento está en función de que surjan nuevos exportadores y exportadoras, y esos tendrán que ser micros y pequeñas empresas.

e. Empresas Internacionales.

En la fase de Internacionalización de las empresas es aquella que fue creada y registrada en un país, pero que cuenta con filiales en diferentes países del mundo, y aunque crea ofertas de trabajo en esos lugares, la mayor parte de las ganancias regresan al país de origen de la multinacional.

El Proyecto de Internacionalización de la micros y pequeñas empresas enfocado a la innovación, en coordinación con la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA); Este proyecto se diseñó para micros y pequeñas empresas con empresas relacionadas a los sectores agroindustria, alimentos y bebidas, que busca ser una herramienta para que nos comparemos con lo mejor y mejoremos nuestros productos y servicios, se abordaron temáticas relativas a la innovación para la exportación, tendencias en innovación, programas de innovación desarrollados por instituciones como el Ministerio de Economía, CENTA, FUSADES, PROINNOVA y Agro cultivar.

4. Ecosistemas de Emprendedurismo.

Dentro de este enfoque se debe hacer referencia al concepto de "ecosistema que tiene su antecedente en la teoría de Porter (1990)"³², que ha sido denominada (*el diamante de Porter*). Aunque su documento original se aplicó a las naciones, Porter reconoció que la mayor parte de la actividad económica se da a nivel regional, por lo cual sus ideas se aplican no solo a regiones, sino también a ciudades. El (diamante de Porter) sobre la ventaja de una nación consta de cuatro determinantes: Condiciones de los factores: *personal, recursos físicos, nivel de conocimiento, recursos de capital y otros factores que repercuten en la calidad de vida de la población.*

- Condiciones de la demanda: composición de la demanda, exigencias de los compradores, tamaño y tasa de crecimiento de la demanda, forma en que se internacionaliza la demanda interna.
- Industrias relacionadas y de apoyo: proveedores competitivos a nivel mundial que generan ventajas en las industrias secundarias, industrias conexas competitivas capaces de coordinar y compartir actividades en la cadena de valor.
- Estrategia, estructura de la empresa y rivalidad: cómo se administran y compiten, metas que desean alcanzar, motivación de sus empleados y directivos, grado de rivalidad interna.

Moore define el ecosistema de negocios como un espacio de interconexión y dependencia mutua entre agentes económicos, y considera que para el éxito y la supervivencia de las organizaciones es indispensable una buena salud colectiva. Es un concepto más amplio que

³² Garzozzi Pinca, René; Jaramillo Paredes, Marcia; Garzozzi Pincay Yamel, "Hablemos de Emprendimiento", (2018), Editorial UTMACH, ISBN: 978-9942-24-112-2, pág. 39,40 y 42.

el de redes de negocios, que incluye factores tales como estructuras, relaciones entre participantes, formas de conexión y diversidad de funciones.³³

El término ecosistema fue desarrollado por Daniel Isenberg, quien define el ecosistema empresarial como una combinación de los siguientes componentes (2010):

Liderazgo, Gobierno, Cultura, Casos de éxito, Capital humano, Capital financiero, Organizaciones emprendedoras, Educación, Infraestructura, Redes de personas, Servicios de apoyo y Clientes.

5. El Ecosistema Emprendedor. Aplicación para El Salvador.

En los últimos años el Gobierno de El Salvador ha establecido políticas públicas en materia de emprendimiento en la medida que ha permitido aclarar conceptos y la definición de una ruta de intervención, así como la importancia de la articulación institucional, la cual es fundamental para el trabajo que están realizando a nivel de los territorios³⁴. Participar en un proceso en el que se ven involucrados, El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial; “El Estado debe fomentar el espíritu emprendedor y creativo de la población, apoyando la creación de nuevas empresas; promoviendo la iniciativa e inversión privada y la libre competencia, e interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a la MYPE³⁵, en nuestro país se aplica un ecosistema de emprendimiento basa en la siguiente ilustración.

³³González, Soraya • Mari, Javier Castro, Ricardo • María Rey • Messina, María • Rivas, Adriana Pena, Javier, (2018), “Manual Didáctico Emprendedurismo” Cap. 3 ISBN: 978-9974-0-1626-2.

³⁴ Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana, Estrategia SICA EMPRENDE, publicado por Centro Regional de la Promoción MIMYPE, CENPROMYPE, 2013, Pág.13.

³⁵Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa, Primera. Edición, San Salvador, El Salvador, CONAMYPE, 2014, Decreto 667, Publicara en el Diario Oficial. N1 90 Tomo N1 403, Fecha: 20 de Mayo de 2014, Art.6 Literal C.

Ilustración 2: ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO APLICADO EN EL SALVADOR



Fuentes: Elaboración Propia tomando características de Ecosistema de Emprendedurismo Dr. Daniel Isenberg

a. Políticas públicas.

Los emprendimientos son una base importante en la economía de un país, por tal razón El gobierno de El Salvador implementó una política pública a través del Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019 con el objetivo de apoyar a la micro y pequeña empresa de una manera legal y técnica, estableciendo la protección y desarrollo jurídico que requieren para el desarrollo de nuevos emprendimientos con el objetivo de la creación de Micros y Pequeñas Empresas que apoyen el desarrollo económico del país y con la generación de fuentes de empleos directos e indirectos. El Ministerio de Economía a través del Centro Nacional de la Micro y Pequeña Empresas CONAMYPE, es la institución que regula y pone en marcha las políticas Nacionales de Emprendimiento.

b. Financiamiento para Capital Semilla.

En El Salvador existen programas que apoyan a los emprendedurismo a través del otorgamiento de capital semilla,

i. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE.

A partir de la implementación del Sistema Nacional de Desarrollo y Protección Social, del cual CONAMYPE forma parte, y considerando el convenio firmado por el Gobierno de El Salvador con El Gran Ducado de Luxemburgo del Fondo Común de Apoyo Programático (FOCAP) y del convenio con la Unión Europea para apoyo al Plan Nacional de Desarrollo, Protección e Inclusión Social (PAPSES)³⁶; la CONAMYPE recibe recursos de financiación que permitirán fortalecer iniciativas económicas en municipios priorizados por la estrategia de erradicación de la pobreza.

El objetivo principal del fondo es otorgar capital semilla no retornable a personas emprendedoras participantes de la intervención “Estrategia de Erradicación de la Pobreza”, que implementa CONAMYPE en municipios priorizados, de tal forma que les permita implementar y dar los primeros pasos de sus proyectos de negocios y ajustar su modelo de negocio con el acompañamiento de CONAMYPE durante la puesta en marcha, por un período máximo de seis meses.

ii. Banco de Desarrollo del El Salvador, BANDESAL.

El Banco de Desarrollo de El Salvador a través de su programa “Banca Emprendes” financia directamente a emprendedores de micro y pequeña empresa que les interese ejecutar proyectos productivos. Su aporte está destinado a compra de mobiliario, maquinaria, capital de trabajo y remodelación de instalaciones, entre otros. Su Objetivo es” financiar directamente a emprendedores de la micro y pequeña empresa interesados en iniciar o desarrollar proyectos productivos, los cuales incluyan inversión en formación de capital, gastos corrientes o capital de trabajo y prestación de servicios, entre otros³⁷.

iii. Fondo de Desarrollo Productivo, FONDEPRO.

Es una iniciativa del Gobierno salvadoreño y que la ejecuta el MINEC, con un fondo destinado a otorgar cofinanciamiento no reembolsable a la pequeña empresa para fortalecer la competitividad y que genere impacto económico. Para postularse el empresario inicialmente ejecuta su proyecto con recursos propios y luego solicita al fondo el reembolso

³⁶ Manual de Capital Semilla: Para el Financiamiento de Emprendimientos Relacionados a la Estrategia de Erradicación de la Pobreza. (Abril 2019), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE. Pág. 3.

³⁷Fuente: <http://www.bandesal.gob.sv/programas/banca-emprendes/>

iv. Dirección de Innovación y Calidad, DICA.

La Dirección de Innovación y Calidad del Ministerio de Economía (MINEC) “desarrolla una serie de iniciativas en seguimiento a la estrategia de fomento y promoción de una cultura de innovación, desarrollo tecnológico y calidad en los diferentes sectores prioritarios del país”³⁸, con el fin de acelerar un ambiente y entorno favorable en las empresas que emprenden, con especial enfoque a las Micro y Pequeña Empresa para el incremento y mejora de su competitividad en los mercados nacionales e internacionales. Uno de los objetivos es ejecutar actividades que promuevan la innovación, el emprendedurismo y el desarrollo tecnológico en alianza con el sector público, privado y la academia; también apoya programas con iniciativa otorgamiento de capital semilla para los emprendimientos con innovación, tecnología y calidad. Programas como:

- **Innovación de Tecnología de la Información y Comunicación, INNOVATICS I.**

Fomenta la innovación y desarrollo tecnológico en El Salvador y logrando la integrar esfuerzos en actividades de apoyo tecnológico entre los sectores público, privado e incluso académico. Son fondos no reembolsables y pueden postularse proyectos que propongan el desarrollo de aplicaciones web, aplicaciones para dispositivos móviles, desarrollo de software, comercio electrónico, multimedia, E-administración, business intelligence, administración de redes de suministro³⁹.

- **Innovador y emprendedor, INOVAEMPEDE.**

Esta es una convocatoria en forma de certamen con la idea de apoyar emprendedores salvadoreños en la creación de nuevas empresas pero que tengan aspectos de innovación y desarrollo tecnológico. Este concurso es abierto para toda persona interesada en iniciar un proyecto empresarial desde la creación de su plan de negocios y debe tener menos de un año de haberse constituido legalmente.

El objetivo es brindar capital semilla a nuevas iniciativas empresariales a nivel nacional, que incluyan componentes de innovación y desarrollo tecnológico, como factor de competitividad, que sean resultado o propongan proyectos y/o procesos de desarrollo tecnológico o innovación, a fin de procurar el estímulo y apoyo del crecimiento económico

³⁸Fuente: <http://dica.minec.gob.sv/dica/quienes-somos/objetivos-mision-vision.html>

³⁹Fuente: <http://www.innovacion.gob.sv>

y el empleo de calidad procurando brindar un especial interés a la inclusión y equiparación de poblaciones menos favorecidas⁴⁰.

c. Cultura Emprendedora.

La falta de oportunidades laborales lleva a las personas a tomar decisiones de iniciar un emprendimiento, los salvadoreños son reconocidos en otros países por ser personas emprendedoras, pero, esto es algo cultural, ya que muchas familias han sufrido pobreza y han tenido necesidades económicas por tal razón la cultura emprendedora nace en la familia.

En nuestra actualidad la cultura emprendedora tiene una base institucional protegida por una legislación y políticas que llevan al Estado, Alcaldías, Organizaciones sin fines de lucro, Universidades públicas y privadas, a fomentar de una moneda técnica programas que cultive iniciativas emprendedoras. Una iniciativa es el "Programa de apoyo al Ministerio de Educación (MINED) en emprendedurismo para la población estudiantil de instituciones de educación pública del país ejecutado por Empresarios Juveniles, socio estratégico del INSAFORP"⁴¹ el objetivo del programa es fomentar la cultura emprendedora y otros valores para la vida desde temprana edad, proporcionando a los beneficiados herramientas de superación personal que les permita hacerse un mejor futuro de oportunidades mediante programas educativos relacionados a la cultura y valores del mundo empresarial.

Los jóvenes son estudiantes de secundaria y bachillerato de diferentes instituciones públicas y están comprendidos entre las edades de 14 y 19 años.

Los programas educativos empresariales que se desarrollan son: Habilidades para el éxito, La compañía y Economía para el éxito.

El programa imparte conceptos básicos empresariales y proporciona la oportunidad de poner en práctica los conocimientos que en cada sección de capacitación se desarrollen. Asimismo, orienta al joven hacia valores de liderazgo que le permite tener una visión clara de cómo poder integrarse a la comunidad productiva de un país y cómo crear espacios para tener mejores oportunidades.

d. Soportes.

El acompañamiento a los emprendedores es importante, la Política Nacional de Emprendimiento, establece que los Gobiernos Municipales, Organizaciones sin Fines de

⁴⁰Fuente: <http://dica.minec.gob.sv/innovaemprende.html>

⁴¹Fuente: <https://www.insaforp.org.sv/index.php/84-articulos-de-interes/96-proyectos-especiales-de-formacion-profesional>

Lucro, universidades públicas y privadas a través de los Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE), impulsaran programas que desarrollen emprendedurismo.

i. Alcaldías.

El Gobierno Central a través del Fondo de Inversión Social para El Desarrollo Local (FISDL) apoya a los Gobiernos Municipales con el Programa Emprendimiento Solidario. “para el fortalecimiento de capacidades, habilidades y conocimientos de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, la cual consiste en ofrecer una alternativa a través del desarrollo de un emprendimiento productivo a las personas y/o familias que salen de los programas de transferencias monetarias y otra población en vulnerabilidad, lo cual se establece en la visión integral de atención a las personas en situación de pobreza, incorporando el desarrollo económico local en su vinculación con la generación de ingresos, fortaleciendo las capacidades productivas y administrativas desde un enfoque autogestionario para la sostenibilidad”⁴². La práctica fortalece capacidades emprendedoras de las personas a través de la asistencia para la formación en habilidades para la vida, empresariedad básica, educación financiera y entrega de activos productivos, con lo que pretende que la población intervenida genere ingresos permanentes y ayude a mejorar su condición de vida.

ii. Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE)

En la Política Nacional de Emprendimiento, establece el rol que tienen las universidades públicas y privadas con las aperturas de los Centros de Desarrollo de las Micros y Pequeñas Empresa (CDMYPE): en que acompañen y fomenten una cultura emprendedora a través de soporte metodológico y técnico, para la creación de micros y pequeñas empresas. Según investigación existen 14 “Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE)”⁴³ de lo cual son 8 universidades privadas y 6 Asociaciones sin Fines de lucro que tiene convenios con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE (Ver. Anexos No.1) estas se encuentran zonificados por Municipios de San Salvador y Departamentos atendiendo a emprendedores y MYPE que requieren los servicios consultoría y asistencia técnica empresarial”:

⁴² ESTRATEGIA INTEGRAL PARA EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES, HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS DE LAS PERSONAS EN SITUACION DE POBREZA Y VULNERABILIDAD (PROGRAMA EMPRENDIMIENTO SOLIDARIO) EJECUTADO EN EL PERIODO DE 2015-2017, oficina Administrado de Premio a la Calidad El Salvador. Pje 8

⁴³Fuente: <https://www.conamype.gob.sv/servicios/guia-de-servicios/servicios-cdmype/>.

iii. Programas de Incubadora de Empresas

- **Incubadora de Empresas GERMINA de la Universidad Francisco Gaviria (IEG-UFG).**

La Incubadora de Empresas GERMINA es un programa orientado a la creación y desarrollo de empresas con enfoque a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y otros sectores estratégicos del país, que busca facilitar las herramientas y recursos necesarios para que los emprendedores en general cuenten con oportunidades para lograr que sus ideas de negocios se conviertan en empresas exitosas.

Su objetivo Fomentar la creación de empresas de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y otros sectores estratégicos del país que apoyen el desarrollo de la innovación tecnológica y el emprendimiento en El Salvador.

- **Incubadora de Negocios de la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN).**

El proyecto de la Incubadora ESEN, "liderado por el Centro Emprendedor ESEN, surgió en julio de 2013"⁴⁴. Debido al alto potencial emprendedor en la comunidad ESEN, nació la idea de desarrollar un proyecto interno que apoyase las ideas de negocio de los alumnos y ex alumnos.

El proyecto de la Incubadora tiene como objetivos:

- ✓ Fomentar el potencial emprendedor en la comunidad ESEN, aumentando la masa crítica empresarial.
- ✓ Apoyar ideas innovadoras para que se conviertan en empresas.
- ✓ Brindar herramientas para un emprendimiento efectivo y eficaz.

El tiempo de incubación de los nuevos emprendimientos es de un año y su apoyo se enfoca en que los emprendimientos sobrevivan el llamado "valle de la muerte", que corresponde al tiempo comprendido desde la puesta en marcha de una idea de negocio hasta el posicionamiento y consolidación de la empresa y de su modelo de negocio. Durante el período de incubación se proporciona a los nuevos emprendimientos oficinas físicas (con servicios compartidos), asesorías/*mentoring*, acceso a programas de capital y contactos con una red de contactos e inversionistas.

⁴⁴Fuente: <https://www.esen.edu.sv/centro-emprendedor-2/>

iv. Incubadoras de Empresas del ITCA-FEPADE.

El Programa Incubadoras de empresas GUIAME⁴⁵, Es el sistema de incubación y aceleración de empresas cuyo objetivo es impulsar, desarrollar y fortalecer la creación de empresas innovadoras y sostenible a través de servicios profesionales, instrumentos integrales y la articulación de redes de emprendedores

La Unidad de Fomento del Emprendimiento de ITCA-FEPADE, fomenta una cultura emprendedora en los estudiantes, y fortalece ferias de Emprendimiento y con el apoyo y compromiso de la rectoría. Se crea en el mes de agosto de 2010 la Unidad de Fomento de Emprendimiento, que sus siglas son UFE y su eslogan es “Lo imagino, lo creo, lo emprendo”. La cual toma el programa y se articula con el semillero de ideas de negocios que se generan en la Escuela de Ciencias Básicas. Esta propuesta se hace con el fin de dar apoyo con asesoría a los estudiantes con sus ideas de negocio emprendedoras para que puedan tener la oportunidad de formalizar un negocio.

e. Capital Humano.

El capital humano como la suma de las inversiones en educación, formación en el trabajo y salud, que tienen como consecuencia un aumento en la productividad de los trabajadores, general competencias y habilidades al momento de solucionar problemas.

i. Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFOP)

El Instituto Salvadoreño de Formación Profesional, como una institución de derecho público, con autonomía económica y administrativa y con personalidad jurídica, bajo cuya responsabilidad estará la dirección y coordinación del Sistema de Formación Profesional, para la capacitación y calificación de los recursos humanos.

Su objeto satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados que requiere el desarrollo económico y social del país y propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y su grupo familiar.

⁴⁵ Memoria de Labores 2010 ITCA-FEPADE, (2018) Comisión de Acreditación de la calidad Académica. Pág. 17.

“Durante este periodo 2018, INSAFORP brindó un total de 338,747 participaciones en capacitación, de las cuales 202,407 fueron trabajadores activos de empresas y 136,339 fueron personas en condiciones de vulnerabilidad, entre ellas, jóvenes y mujeres, población desempleada, subempleada y personas con necesidades de reconversión laboral. En este último grupo también se incluyen trabajadores cesantes o activos buscando formación en ocupaciones diferentes en el afán de mejorar sus ingresos en sus grupos familiares. Del total de participantes, 163,742 fueron mujeres”⁴⁶.

ii. Educación Media

Según el Ministerio de Educación los resultados 2019 de la Prueba de Aprendizaje y Aptitudes para Egresados de Educación Media PAES con el objetivo de medir el aprendizaje y las aptitudes de los estudiantes que cursan Segundo Año de Bachillerato; esta prueba evalúa competencias que el Currículo Nacional Vigente establece, a través de indicadores de logro de los programas de estudio en cada asignatura. Las competencias exigen conocimientos y capacidades que los estudiantes deben aplicar para desempeñarse en realidades complejas a través de habilidades cognitivas específicas.

En el año 2019, “esta prueba fue realizada por 76 018 estudiantes de bachilleratos a nivel nacional, de estos el 21,552 son bachilleres de Instituciones Privadas y 54,466 de Instituciones Públicas”⁴⁷.

La oferta de bachillerato técnico tiene las siguientes opciones, Industrial (*Mecánica General, Mecánica Automotriz, Electricidad y Electrónica*), Comercial (*Contaduría, Secretariado, Asistente Contable y Asistente Administrativo.*)

iii. Educación No Universitaria o Tecnológica.

- **Institutos Especializados.**

En Nuestro país los institutos de especialización son importantes. En el año 2018 los once institutos de especialización en su conjunto reportaron una matrícula de 12,813 estudiantes de los cuales de los cinco institutos especializados públicos con una matrícula de 8,126 estudiantes y seis institutos especializados privados con una matriculas de 4,687 estudiantes.

- **Institutos Especialización Públicas.**

⁴⁶ Memoria de Labores 2018, (2019), Instituto Salvadoreño de formación Profesional, (INSAFORP), Pág. 4

⁴⁷ Informe de Resultados PAES 2019, (2020) Gobierno de El Salvador Ministerio de Educación, Pág. 7

Instituto de Especialización de Nivel Superior Academia Nacional de Seguridad Pública.

Escuela Superior Franciscana Especializada AGAPE.

Escuela Militar Capitán General Gerardo Barrios

Instituto de Especialización de Educación Superior Para la Formación Diplomática.

Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE

- **Institutos Especialización Privara.**

Instituto Especializado de Profesionales de la Salud. (IEPROES)

Superior Escuela Superior de Economía y Negocios

Escuela de Comunicación Mónica Herrera.

Centro Cultural Salvadoreño Americano.

Educación Superior El Espíritu Santo.

Instituto Especializado Superior de Economía y Administración de Empresa.

iv. Institutos Tecnológicos.

La educación tecnología, tiene como propósito la formación y capacitación de profesionales y técnicos especializados en la aplicación de los conocimientos y destrezas de las distintas aéreas científicas humanísticas, en la actualidad El Salvador cuenta en el año 2018 con Seis institutos tecnológicos reportaron en la matricula 1,438 estudiantes de los cuales tres institutos tecnología son de sector públicos reportando una matrícula de 811 y tres institutos tecnológico son privados que reportan una matrícula de 627 estudiantes⁴⁸,

- **Institutos Tecnológicos Públicos**

Instituto Tecnológico de Chalatenango.

Instituto Tecnológico de Usulután.

Instituto Tecnológico de la Escuela Nacional de Agricultura Roberto Quiñones.

- **Institutos Tecnológicos Privados.**

Instituto Tecnológico Americano de Educación Superior.

Instituto Tecnológico de la Escuela Técnica para La Salud.

⁴⁸ Resultados de la Información Estadística de Instituciones de Educación Superior 2018, San Salvador 2019, Dirección Nacional de Educación Superior, MINED, Pag.15 y 84.

Instituto Tecnológico Padre Segundo Mantés.

v. Educaciones Superior o Universitaria.

La educación superior es muy importante para el desarrollo social y económico de una comunidad, la formación de competencia profesionales y el desarrollo de nuevas carreras para satisfacer la demanda de nuevos profesionales en las aéreas que se requieren. En El Salvador existen 23 universidades privadas y una universidad pública, de acuerdo a las cifras reportadas "las universidades inscribieron en el periodo 2017-2018 a 176,268 estudiantes de los cuales 125,920 son estudiantes de universidades privadas y 50,348⁴⁹ son estudiantes de la universidad de El salvador. En el 2018 se graduó a 23,935, profesionales de diferentes asignaturas.

f. Mercados.

En economía, un mercado es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos, el mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones, el gobierno de El Salvador a través de su Programa de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas en las Compras Gubernamentales, establece procedimiento para la inscripción de la plataforma del Sistema Electrónico de Compras Públicas de El Salvador (COMPRASAL).

"De enero a diciembre de 2019 el Estado salvadoreño realizo compras por más de \$106 millones en Compras Públicas a favor de las MYPE, lo cual representa el 28.7% del total otorgado. Según los datos provenientes de la plataforma del Sistema Electrónico de Compras Públicas de El Salvador (COMPRASAL), existen alrededor de 3 mil 600 micro y pequeñas empresas que están vendiendo sus productos o servicios a las diferentes instituciones de gobierno⁵⁰, el objetivo es incrementar la participación de la Micro y Pequeña Empresa en los mercados de compras gubernamentales.

6. Emprendedurismo y Desarrollo Económico.

Según los expertos, la importancia de generar nuevos proyectos en una sociedad se traduce en un efecto multiplicador en la economía a través de la creación de nuevos empleos, el desarrollo social y la innovación tecnológica.

⁴⁹ Resultados de la Información Estadística de Instituciones de Educación Superior 2018, San Salvador 2019, Dirección Nacional de Educación Superior, MINED, Pag.13 y 153.

⁵⁰ Fuente: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2020/03/02/mas-de-106-millones-en-compras-publicas-del-estado-a-la-mype-salvadorena/>

En ese sentido, gran cantidad de especialistas coincide en que, para lograr un mayor desarrollo económico a largo plazo, es necesario contar con empresarios emprendedores que generen empleos y valor agregado mediante la creación de nuevos productos, novedosos procesos de producción o la prestación de servicios que no existían hasta ese momento.

De la reseña efectuada, se desprende la importancia de los emprendedores como un elemento necesario para el desarrollo económico de una nación. Por ello, adoptar políticas de fomento de manera estratégica y enfocada parecería ser una cuestión indispensable para lograr que ese desarrollo sea factible y al mismo tiempo ordenado.

a. El Emprendedurismo y La Micro y Pequeñas Empresas.

Además de impulsar el crecimiento y la creación de empleo a nivel local, las MYPES desempeñan un papel cada vez más importante al abordar urgentes desafíos del desarrollo, especialmente aquellos relacionados con la sostenibilidad y la prestación de servicios. El espíritu emprendedor crea nuevos empleos y nuevos negocios, crea nuevas maneras de prestar servicios básicos, crea nuevas maneras de ver el mundo; es el factor que impulsa la prosperidad.

b. El Emprendedurismo y el Desempleo.

El emprendedurismo es una práctica que se está fomentando en los últimos años como una estrategia para combatir el desempleo. Mediante la formación de jóvenes profesionales, personas creativas, innovadoras e interesadas en crecer y tener éxito en la creación de nuevas empresas que generen empleo y ayuden al desarrollo socioeconómico.

El Salvador posee un alto índice de desempleo que ronda el 7% según el último informe de desarrollo humano presentado por el PNUD y un 43% de subempleo (PNUD, 2013), que en conjunto rondan el 50% de la Población Económicamente Activa, lo cual no ha sido diferente a lo largo de nuestra historia, donde la tasa de desempleo y subempleo ha rondado esa cifra o superior a esa, si a eso se agrega la subutilización por competencias, el problema del empleo se vuelve más grave, ya que los ciudadanos se preparan a nivel de competencias para obtener rendimientos económicos que redunden en un mejor nivel de vida, pero según las encuestas de propósitos múltiples desarrolladas por la DIGESTYC (Dirección General de Estadísticas y Censos), mucha de la población que obtiene capacidades técnicas no las utiliza en su quehacer diario como empleado.

c. El Emprendedurismo y el Desarrollo Económico Comunitario.

Tiene como objetivos brindar oportunidades de desarrollo social y económico a los miembros de la organización, al mismo tiempo fomentan la inserción de quienes los integran, motivando la participación de sus integrantes, asumiendo con responsabilidad los retos que esto implica. Están dispuestos a desarrollar habilidades, capacidades y destrezas a fin de cambiar paradigma que se ha venido desarrollando durante años en el interior de la organización, localidad o comunidad que muchas veces impedían el desarrollo sostenible que beneficien a la comunidad.

Los individuos y las familias que forman parte de un conglomerado social, se benefician de forma directa con los emprendimientos y tienden a fortalecer el desarrollo local de la comunidad y sus integrantes en varios y diferentes aspectos.

D. MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL.

1. Marco legal de la Universidad de El Salvador.

a. Constitución de la Republica de El Salvador

En nuestro país a través de la **Constitución de la República en referencia al "Artículo 61.** La educación superior se regirá por una ley especial. La Universidad de El Salvador y las demás del Estado gozarán de autonomía en los aspectos docente, administrativo y económico.

Deberán prestar un servicio social, respetando la libertad de cátedra. Se regirán por estatutos enmarcados dentro de dicha ley, la cual sentará los principios generales para su organización y funcionamiento.

Se consignarán anualmente en el Presupuesto del Estado las partidas destinadas al sostenimiento de las universidades estatales y las necesarias para asegurar y acrecentar su patrimonio. Estas situaciones estarán sujetas, de acuerdo con la ley, a la fiscalización del organismo estatal correspondiente. ⁵¹.

Por marco constitucional existen un conjunto de leyes, reglamentos y normativas que regulas el funcionamiento de la Universidad de El Salvador y su aporte a la proyección social lo cuales son las siguientes.

⁵¹CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, Decreto Constituyente N1, 38, Emitido El 15 de diciembre De 1983; Publicado en El Diario. Oficial. N1 234, Tomo N1 281, Del 16 De diciembre De 1983.Reformas: (20) D.L. N° 154, del 02 de octubre del 2003, publicado en el D.O. N° 191, Tomo 361, del 15 de octubre del 2003. SECCEON TERCERA Pág. 11

b. Ley de Educación Superior

Art. 1. “La presente Ley tiene por objeto regular de manera especial la educación superior, así como la creación y funcionamiento de las instituciones estatales y privadas que la impartan.

Art. 25. La Universidad de El Salvador y las demás del Estado gozan de autonomía en lo docente, lo económico y lo administrativo. Los institutos tecnológicos y los especializados estatales estarán sujetos a la dependencia de la unidad primaria correspondiente.

Las universidades estatales y privadas, están facultadas para:

a) Determinar la forma cómo cumplirán sus funciones de docencia,

Investigación y proyección social, y la proposición de sus planes y programas de estudios, sus Estatutos y Reglamentos, lo mismo que la selección de su personal.

Art. 76. La Universidad de El Salvador, se regirá por su Ley Orgánica y demás disposiciones internas, en todo lo que no contraríe la presente Ley⁵².

c. Reglamento General de la Ley de Educación Superior.

Art. 1.- “El presente Reglamento tiene por objeto desarrollar, facilitar y asegurar la aplicación de las disposiciones contenidas en la Ley de Educación Superior.

Art. 18.- La Universidad de El Salvador, atendiendo a su autonomía y por contar con ley orgánica propia, aprobarán la creación de sus dependencias académicas, elaborarán y aprobarán sus planes y programas de estudio de conformidad con la misma, pero deberán hacer publicar los acuerdos de aprobación de los mismos en el Diario Oficial, de conformidad al Art. 75 de la Ley y solicitarán a la Dirección Nacional de Educación Superior su registro⁵³.

d. Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador

Art. 3. Son fines de la Universidad:

b) Formar profesionales capacitados moral e intelectualmente para desempeñar la función que les corresponde en la sociedad, integrando para ello las funciones de docencia, investigación y proyección social;

⁵²Ley de Educación Superior, Decreto Legislativo No. 522, de fecha 30 de noviembre de 1995, publicado en el Diario Oficial No. 236, Tomo No. 329, del 20 de diciembre de 1995. Pág.23

⁵³Reglamento General de la Ley de Educación Superior, Decreto No. 77, de fecha 9 de agosto de 1996, publicado en el Diario Oficial No. 157, Tomo No. 332, del 26 de agosto de 1996, Pág. 9.

Para la mejor realización de sus fines, la Universidad podrá establecer relaciones culturales y de cooperación con otras Universidades e instituciones, sean éstas públicas o privadas, nacionales o extranjeras, dentro del marco de la presente Ley y demás leyes de la República.

Sin menoscabo de su autonomía, la Universidad prestará su colaboración al Estado en el estudio de los problemas nacionales.

Derechos de los estudiantes

Art. 41. - Son derechos de los alumnos:

j) Contar con una bolsa de trabajo para los egresados, encargada de procurar su incorporación al mercado de trabajo profesional⁵⁴.

e. Reglamento de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador.

Art. 1. - "El objeto del presente reglamento es desarrollar y complementar las disposiciones básicas y generales de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador en lo referente a su organización y funcionamiento.

Art. 49. - Las Facultades constituyen unidades académicas que agrupan y coordinan áreas afines de desarrollo y podrán estar integradas por Institutos, Escuelas, Departamentos u otra estructura que obedezca a las necesidades propias de la especialidad, la cual estará regulada en el Reglamento General de la Facultad respectiva⁵⁵.

f. Reglamento General de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador.

Art. 1. "El presente Reglamento tiene por objetivo establecer las normas que regulan la organización interna y funcionamiento de la Facultad de Ciencias Económicas, de conformidad con las disposiciones básicas contenidas en la Ley Orgánica de la UES, el Reglamento General de la Ley Orgánica y demás legislación universitaria.

Art. 5. La Facultad tendrá como finalidades específicas las siguientes:

b) Fomentar la investigación en las referidas disciplinas y otras relacionadas, en busca de soluciones a problemas nacionales, regionales y de la humanidad;

⁵⁴Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador, DECRETO N° 138 Publicado en el Diario Oficial N° 113, tomo N° 351, del 18 de junio de 2001,

⁵⁵Reglamento de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador, ACUERDO No. 70/99-2001 (VI) Publicado en el Diario Oficial N° 113, tomo N° 351, del 18 de junio de 2001, Capítulo I y V, Pag. 8 y 43.

c) Promover la integración del pensamiento universitario a la problemática económica y social, en función de su visión y misión.

En el cumplimiento de sus finalidades la Facultad tendrá amplias relaciones y colaborará estrechamente con las diferentes Facultades y demás Unidades Académicas y Administrativas de la Universidad; asimismo podrá establecer relaciones de cooperación con entidades académica científicas, culturales, gremiales, y otras instituciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras, que teniendo finalidades similares, puedan contribuir al desarrollo científico y tecnológico de las ciencias económicas⁵⁶.

2. Marco legal de la Micro y Pequeña Empresa.

a. Constitución de la Republica de El Salvador

La necesidad de una legislación que fomente, proteja y desarrolle a las al comerciante en pequeño está establecida en *la Constitución de la República en referencia al Estado debe fomentar la protección y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. Según los siguiente.

Art. 101. “El orden económico debe responder esencialmente a principios de justicia social, que tiendan a asegurar a todos los habitantes del país una existencia digna del ser humano.

El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad, fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés de los consumidores”.

Art. 102.- “Se garantiza la libertad económica, en lo que no se oponga al interés social. El Estado fomentará y protegerá la iniciativa privada dentro de las condiciones necesarias para acrecentar la riqueza nacional y para asegurar los beneficios de ésta al mayor número de habitantes del país”.

Art. 115 “El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño, su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una Ley⁵⁷.

⁵⁶Reglamento General de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, ACUERDO No. 99/2011-2013 (XIII), Publicado en el Diario Oficial N°113, tomo N°399, del 8 de mayo de 2013, Capítulo I, Pág. 1 y 2.

⁵⁷CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, Decreto Constituyente N1, 38, Emitido El 15 de diciembre De 1983; Publicado en El Diario. Oficial. N1 234, Tomo N1 281, Del 16 De diciembre De 1983.Reformas: (20) D.L. N° 154, del 02 de octubre del 2003, publicado en el D.O. N° 191, Tomo 361, del 15 de octubre del 2003. TITULO V Pág. 18 y 20.

Por este marco constitucional existen una Ley, Reglamento y Normativa que regulan y fomentan la protección y desarrollo de la micro y pequeña empresa y sus emprendimientos. Las cuáles son las siguientes:

b. Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresas.

Art.1.-La presente Ley tiene por objeto fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, en adelante también denominadas MYPE, y contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción; promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial en condiciones de equidad, y constituye el marco general para la integración de las mismas a la economía formal del país, mediante la creación de un entorno favorable, equitativo, incluyente, sostenible y competitivo para el buen funcionamiento y crecimiento de este sector empresarial

Art. 2.- Esta Ley tiene como finalidad estimular a la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación a través de:

c)Promover la creación de una cultura empresarial de innovación, calidad y productividad que contribuya al avance en los procesos de producción, mercadeo, distribución y servicio al cliente de la Micro y Pequeña Empresa;

e) Promover la existencia e institucionalización de programas, instrumentos y servicios empresariales de fortalecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, con énfasis en aquellos dirigidos a mejorar la situación y las necesidades de las mujeres emprendedoras y empresarias;

g) Promover el acceso a servicios y recursos financieros para la Micro y Pequeña Empresa, el incremento de la producción, la constitución de nuevas empresas y la consolidación de las existentes.

Art. 6.- La acción del Estado y de los Municipios en materia de promoción de las MYPE, se orientará de conformidad a los siguientes lineamientos estratégicos:

a) Promover y desarrollar programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de la MYPE en el corto, mediano y largo plazo, y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera, social y medioambiental de los actores involucrados⁵⁸.

c. Reglamento de la Ley MYPE

Art. 27. "Las políticas nacionales de fomento, desarrollo y competitividad de las MYPE, tienen por finalidad impulsar el desarrollo de la MYPE y el emprendimiento, facilitando desarrollo/Inclusivo, equitativo y sostenido para contribuir al desarrollo de la base productiva a nivel sectorial, Local, departamental y nacional.

Tendrán como ejes transversales, entre otros, la articulación territorial e integración, igualdad y enfoque de género, integralidad, complementariedad, gradualidad y progresividad, territorialización, medio ambiente y adaptación al cambio climático, innovación y productividad.

Art. 29.- Las políticas de fomento, desarrollo y competitividad de las MYPE o sus actualizaciones, deberán contener, entre otros elementos, los siguientes:

b) Estrategias de apoyo al desarrollo de emprendimientos;

e) Estrategias de fomento para la inclusión de las mujeres empresarias y emprendedoras en condiciones de igualdad y no discriminación, en la creación de programas y proyectos que propicien su autonomía económica y empoderamiento; -,

e) Mecanismos de coordinación con sectores productivos, personas emprendedoras, Instituciones públicas y privadas que brinden servicios financieros y de soporte a las MYPE; En la redacción de las políticas y los documentos oficiales relacionados con el apoyo a las MYPE, deberá emplearse en todo momento un lenguaje inclusivo.

i. Apoyo al Desarrollo y Asociatividad de la Micro y Pequeña Empresa.

Ciclo de atención a la MYPE

Art. 67.- La atención brindada por CONAMYPE para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, comprende esencialmente las siguientes etapas:

⁵⁸Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa, Primera. Edición, San Salvador, El Salvador, CONAMYPE, 2014, Decreto 667, Publicara en el Diario Oficial. N1 90 Tomo N1 403, Fecha: 20 de mayo de 2014 TITULO I, pág.6, 8 y 9.

- a) Apoyo en la creación de la empresa, incluyendo el diseño de modelo de negocio, identificación de mercado, entre otros aspectos;
- b) Apoyo en la puesta en marcha de la empresa, incluyendo definición de procesos básicos,
- e) Apoyo en el proceso de crecimiento de la empresa, incluyendo posicionamiento de mercado, procesos tecnificados, uso de las tecnologías de información y comunicaciones⁵⁹

3. Marco Institucional

a. Institución que Aplica las Leyes y Reglamento.

El presente cuadro muestra que institución es la responsable de aplicar las leyes y el reglamento

LEYES	REGLAMENTO	INSTITUCION QUE LO APLICA
Constitución de la Republica de El Salvador		Sala de lo Constitucional de la Corte Suprema de Justicia
La Ley de Educación Superior	Reglamento General de la Ley de Educación Superior	Ministerio de Educación
Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador	Reglamento de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador.	Universidad de El Salvador
	Reglamento General de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador.	Facultad de Ciencias Económicas
Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresas	Reglamento de la Ley MYPE	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

d. Política Nacional Para El Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

Con base a la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro Y Pequeña Empresa, expresa la obligación del estado salvadoreño para la creación de políticas públicas que

⁵⁹Reglamento Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa, Decreto Ejecutivo No. 58. publicado en el Diario Oficial No. 233. Tomo No. 421. correspondiente al 12 de diciembre del 2014. Capítulo 3 Pag.13,14 y 33

fomenten y desarrolle a los micros y pequeñas empresas entre ellas la "Política Nacional Para El Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa"⁶⁰ que apoya de la siguiente metodología.

- **Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE).**

Lo cual es un modelo de atención empresarial, a través de la alianza público privada academia; con cobertura nacional, con inversión del Gobierno que se multiplica con los aportes en especie que aportan las Universidades, las Organizaciones de la sociedad civil y asociaciones de municipios que administran los CDMYPE. Los Centros cuentan con una asignación presupuestaria y su creación ha sido respaldada en el marco de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

- **Aprobación de la Ley para el Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y la Política Nacional para el Desarrollo de la micro y pequeña empresa.**

La Ley establece un marco general y jurídico para diferenciar a la micro y pequeña empresa respecto de la mediana y la grande. Esas condiciones y características son el punto de partida de la Ley y la Política en su propósito de:

Fomentar la **creación**, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas;

Contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción.

- **El diseño e implementación exitosa de políticas públicas y metodología para desarrollar el Emprendimiento Social**

En el marco del Programa de Sistema de Protección Social Universal impulsado por el gobierno, buscando con ello, que población en situación de pobreza y vulnerabilidad pueda generar emprendimientos exitosos con potencial de mercado y crecimiento económico, que le cambie sus condiciones y calidad de vida. El apoyo a los nuevos emprendimientos es parte de las políticas que la Ley MYPE orienta al Estado y a los Municipios para mejorar sus niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.

"**Programa CrecES MIPYME**"⁶¹, diseñado para acercar los Servicios Financieros de la Banca de Desarrollo a las Micro y Pequeñas Empresas, para ello se ha incorporado estos

⁶⁰Política Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas, publicación 2013, Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) Pág. 41,42

⁶¹Política Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, publicación 2013, Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) Pág. 44

servicios en la plataforma de los CDMYPE, cuyos equipos asesores contribuyen en el diseño de los planes de crédito, acompañan a las MYPE en la gestión de su plan con la Banca de Desarrollo y les proporciona los servicios empresariales para garantizar el éxito de la inversión.

e. Política Nacional de Emprendimiento.

Con base a la "Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresas"⁶², Esta Ley da un respaldo jurídico para impulsar la "Política Nacional de Emprendimiento"⁶³, lo cual se complementada con otros instrumentos jurídicos y será dinamizado a través del Sistema Nacional para el Desarrollo de la micro y pequeña empresa, el cual tiene por objeto la ejecución de políticas, planes, programas, instrumentos y servicios a nivel nacional, departamental, municipal y sectorial, para el fomento y desarrollo de la micro y pequeña empresa, buscando su competitividad, asociatividad y encadenamiento productivo, así como el acceso a los mercados nacionales e internacionales.

En materia de emprendimiento, pero de forma desarticulada, dispersa y que a la fecha a pesar de muchos esfuerzos aún no se logra consolidar una cultura del emprendimiento, que permita dar un salto cualitativo hacia emprendimientos dinámicos e innovadores. La expectativa es que esta política sea acogida por instituciones públicas y privadas en todo el territorio nacional.

Constituyen un punto de partida para la construcción de los instrumentos de esta política pública los siguientes aspectos:

- Existencia de un ecosistema nacional para el emprendimiento, formado por instituciones públicas y privadas comprometidas con la generación y fomento de una cultura de emprendimiento en El Salvador en especial con emprendimiento de las mujeres y jóvenes.
- Desarrollo de instrumentos de apoyo para la creación de emprendimientos con enfoques diferenciales y especializados para la atención a los segmentos emprendedores.
- Articulación de los servicios de apoyo a los procesos de creación de emprendimientos y su formalización a través de mecanismos físicos o virtuales.

⁶²Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, Primera. Edición, San Salvador, El Salvador, CONAMYPE, 2014, Publicara en el Diario Oficial. N1 90 Tomo N1 403, Fecha: 20 de mayo de 2014.

⁶³Política Nacional de Emprendimiento, publicación 2014, Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

CAPITULO II: DIAGNÓSTICO PARA CONOCER LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS ESTUDIANTES QUE QUIEREN EMPRENDER A TRAVÉS DE PROGRAMAS DE EMPRENDEDURISMO QUE CONTRIBUYA A LA CREACIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS PARA DISMINUIR EL DESEMPLEO DE LOS ESTUDIANTES A TRAVÉS DE POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR EL PROGRAMA.

A. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo comprende la investigación que se realizó en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador Sede Central, el cual es de suma importancia ya que se conoció la situación actual de los estudiantes que desean realizar un emprendimiento y como un programa de emprendedurismo puede, potenciar la creación de Micros y Pequeñas Empresas que trae beneficios sociales y económicos a una comunidad a través de la generación de fuentes de empleos directos e indirectos, en este caso beneficiando a los estudiantes de la Facultad de Ciencia Económicas; se puede decir que el emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchos estudiantes de lograr su independencia y estabilidad económica.

Es importante mencionar que la propuesta de un programa de emprendedurismo favorece a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, a través de etapas que desarrollen conocimiento y experiencia en los estudiantes.

B. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1. Generales.

Realizar la formulación de un diagnóstico para conocer la situación actual de los estudiantes activos que quieren emprender a través de programas que desarrolle emprendedurismo que contribuya a la creación de micros y pequeñas empresas para disminuir el desempleo a través de políticas establecidas por el programa.

2. Específicos.

- Determinar de qué manera se puede apoyar a los estudiantes activos con sus proyectos de emprendimiento para establecer una propuesta de programas de emprendedurismo, orientado a fortalecer el conocimiento necesario para la creación de micros y pequeñas empresas en la Facultad de Ciencia Económicas.

- Verificar de qué manera un programa de emprendedurismo puede ser una herramienta, con la finalidad de determinar las necesidades que debería tener en apoyar los estudiantes emprendedores y contribuir a la creación nuevas empresas y generar fuentes de empleos directos e indirectos.
- Indagar acerca de los recursos físicos y humanos actuales con que cuenta la Facultad para establecer la factibilidad relacionada con la implementación del programa de emprendedurismo.

C. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.

1. Método Científico.

El método que se utilizó en la investigación fue el Método Científico, gracias a ello nos permitió elaborar el trabajo de una manera sistemática y secuencial, es decir, para la realización de la investigación se necesitó inevitablemente de una base metodológica que permitiera efectuar metódicamente la investigación, por tanto, este método permitió garantizar al equipo de investigación que el trabajo se efectuara en su respectivo momento, no se ejecutó de manera arbitraria, subjetiva o con base a criterios personales del grupo de investigación.

2. Métodos Auxiliares.

a. Método Analítico.

Para realizar la investigación se optó por la utilización del método de análisis, debido a que este permitió la desintegración de los elementos que componían el problema de investigación por separado, permitiendo de esta manera analizar y comprender a profundidad cada uno de estos elementos.

b. Método sintético.

A manera de complemento perfectamente al método anterior, se eligió la utilización del método síntesis, ya que, una vez efectuado el respectivo análisis de los elementos que componían el problema de investigación, se debía realizar forzosamente la integración de

estos elementos nuevos, por tanto y en consecuencia lógica no se puede argumentar algún punto de vista sin antes haber realizado un ejercicio mental, tal como lo fue el análisis.

3. Tipo de Investigación.

La metodología que se utilizó es el método descriptivo que ayuda a recoger, organizar, resumir, presentar, analizar, los resultados de las características del estudiante emprendedor de la Facultad de Ciencias Económica, Este método implica la recopilación y presentación sistemática de datos para dar una idea clara de una determinada situación. En el estudio descriptivo la meta del investigador es describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos. Esto es, detallar cómo son y se manifiestan. El estudio permitió determinar las necesidades de los y las estudiantes emprendedores y con ello los componentes esenciales a incluir en un Programa de Emprendedurismo que contribuya a la creación de micros y pequeñas empresas para la disminuir el desempleo de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económica de la Universidad de El Salvador.

4. Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación que se utilizó es el no experimental, las variables no fueron manipuladas y se realizó en el contexto natural en que desarrollan las actividades de las unidades de estudio.

5. Fuentes de Información.

a. Primarias.

En la realización del trabajo de investigación se utilizó las fuentes primarias, obteniendo información primeramente de las unidades de análisis que son todas aquellas personas que se ven involucradas directamente en la implementación y desarrollo del programa de emprendedurismo de la que son los estudiantes activos, autoridades de la Facultad y coordinador de centro de emprendimiento de la Facultad.

Por lo que se pueden mencionar encuestas estandarizadas cuyas respuestas son del tipo cerradas, abiertas y de opción múltiples, las cuales se diseñaron bajo el formato de cuestionario en el programa Google Drive y el cual permitió recolectar la información de una forma virtual, la información recolectada se utilizó para el desarrollo de la investigación.

b. Secundarias.

La recolección de la información para la investigación se hizo por medio de la consulta de material bibliográfico existente, de los cuales se puede mencionar: libros, trabajos de gradación y otros documentos relacionados con la temática, además, se consultaron sitios de internet especializados en el tema de emprendimientos, todo esto con el fin sustentar la investigación con las fuentes ya existentes que permitieron comprenderla de mejor manera.

6. Técnicas e Instrumentos de recolección de Información

a. Técnica.

i. Entrevista.

Dicha técnica se realizó con el propósito de recabar información relacionada con el apoyo que reciben los estudiantes emprendedores en la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, para lo cual era necesario entrevistar al Decano y coordinador del centro de emprendimiento, quienes son los encargados de dirigir la institución y por ser quienes conocen perfectamente el funcionamiento y programas que desarrolla la Facultad de Ciencia Económicas, en apoyo a los estudiante emprendedores y fomentar la cultura emprendedora entre los estudiantes, en consecuencia la información no fue brindada por situaciones de protocolo de la pandemia COVID-19, pero se tomó en cuenta la entrevistas que se realizó en el conversatorio “Innovación y la experiencia de las incubadoras de empresas en el fortalecimiento productivo”⁶⁴, por tanto fue esencial para realización un diagnostico objetivo de la problemática.

ii. Encuesta.

De igual forma esta técnica se realizó con la finalidad de obtener información relacionada con aspectos relacionados con las actitudes emprendedoras de los estudiantes activos de la Facultada de Ciencias Económicas, para conocer las necesidades que requieren en un programa de emprendedurismo y fomentar una cultura emprendedora dentro de la facultad, además de identificar indicadores y parámetros que permitan elaborar un diagnóstico de la problemática actual.

⁶⁴<https://www.facebook.com/723395321158963/videos/680936309433366/>(21-08-2020), Entrevista Minuto 49 del video. conversatorio “Innovación y la experiencia de las incubadoras de empresas en el fortalecimiento productivo”

b. Instrumentos.

i. Guía de entrevista.

No obstante, este instrumento se estructuró con una cantidad de 12 preguntas puntuales que en su mayoría son abiertas, todas relacionadas específicamente, con la finalidad de recolectar información sobre las inquietudes con relación al tema del emprendedurismo, determinando si las autoridades de la Facultad apoyan de una manera directa los emprendimientos de los estudiantes y cuáles son las necesidades que se requieren para apoyar nuevos programas que apoyen en la creación de nuevas empresas con el objetivo de disminuir el desempleo.

ii. Cuestionario.

Asimismo, este instrumento se estructuró con una cantidad de 19 preguntas, entre las cuales había preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiples, todas con el propósito de conocer la opinión de los estudiantes activos sobre los emprendimientos, como toma en cuenta programas que apoyen a los emprendedores de la facultad.

7. Universo y Muestra.

a. Universo.

El universo utilizado para esta investigación está dado por todos los estudiantes activos de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, tomado en cuenta todas las carreras: Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contaduría Pública, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Mercadeo Internacional, el universo que se ha tomado son todos los estudiantes activos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, Sede Central, que según datos de la Facultad para el ciclo I-2020 existían 9,289 estudiantes inscritos⁶⁵.

b. Muestra.

La Muestra utilizada en la investigación fue de 240 encuesta a estudiantes activos, debido a que el universo es realmente alto, se realizó una prueba piloto tomando en cuenta el 10% de la muestra, que fueron 24, antes de proceder con las encuestas de la muestra calculada, esto con la finalidad de tener una mayor representatividad en los resultados, evitar preguntas que no se entiendan y de disminuir el sesgo al momento de realizar los análisis de datos.

⁶⁵<https://saa.ues.edu.sv/nosotros/estadistica/academica/completo>

i. Cálculo de la muestra

En la determinación del universo de investigación, se consideran a todos los estudiantes activos de la Facultad de Ciencias Económicas, que según datos para el año 2020 existían 9,289 estudiantes inscritos⁶⁶, de estos 3,945 son hombres y 5,344 son mujeres, sin embargo, debido al tiempo en el que debe de realizarse la investigación se tomará una muestra representativa de la población estudiantil.

La fórmula a utilizar es la siguiente:

$$n = \frac{N \times Z_{\alpha}^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \times p \times q}$$

Donde:

N = Total de la población

$Z_{\alpha} = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 60% = 0.6)

q = 1 - p (en este caso 1-0.6 = 0.4)

d = precisión (5%).

Sustituyendo los valores:

$$n = \frac{(9,289)(1.96)^2(0.8)(0.2)}{0.05^2(9,289 - 1) + (1.96^2)(0.8)(0.2)}$$

$$n = \frac{(9,289)(0.614656)}{23.22 + 0.614686}$$

$$n = 240$$

⁶⁶<https://saa.ues.edu.sv/nosotros/estadistica/academica/completo>

8. Alcance y limitaciones de la investigación

a. Alcance.

- La investigación permitió recolectar toda la información necesaria para lograr satisfactoriamente los objetivos planteados con anticipación.
- La investigación se realizó solo en la Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas, Sede Central.
- Se logró la participación voluntaria de todos(as) los estudiantes activos encuestados en cuanto a brindar la información solicitada.
- Además, se realizó una prueba piloto con la guía de encuesta, que ayudó a recabar información e identificar aspectos para mejorar la estructura del instrumento.

b. Limitaciones.

Debido a coyuntura actual de la pandemia provocada por la enfermedad del Covid-19, nos hemos visto limitado en muchos aspectos, tales como: primero en cuanto a movilidad para poder realizar la investigación en el campo de estudio, ya que, debido a la emergencia sanitaria mundial y nacional las clases presenciales de la Universidad de El Salvador se suspendieron hasta que hubiera un riesgo de contagio prácticamente nulo, por lo tanto no se pudo realizar la investigación de forma tradicional, es decir, realizar las encuestas presencialmente, lo que provocó buscar otra forma para poder encuestar a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, una de las maneras para poder realizar la encuesta fue a través de un cuestionario virtual, sin embargo, nos encontramos con que debíamos encontrar una forma para poder contactar a los estudiantes y realizar dicha encuesta, una de las soluciones que encontramos fue contactar a una asociación estudiantil, solicitamos que publicaran el link de la encuesta por medio de sus redes sociales para que los estudiantes de la Facultad pudieran acceder a ella y poder llenarla, de igual forma recurrimos a nuestros contactos, estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, para que nos ayudaran a completar la encuesta, estos fueron elegidos a través de un muestreo aleatorio simple.

Debido al marco de la pandemia, También, se nos fue imposible llevar a cabo las respectivas entrevistas de forma presencial con las respectivas autoridades relacionadas con el tema del Emprendedurismo en la Universidad de El Salvador, por lo tanto, intentamos comunicarlos en varias ocasiones a través de correo electrónico personales e institucionales y redes sociales, para ver la posibilidad de llevar las entrevistas de forma virtual, sin embargo, se nos

fue muy difícil realizar las entrevistas, a pesar de que nos pusimos en contacto con el coordinador de centro de emprendimiento de la facultad de Ciencia Económicas, así como de las personas elegidas para recopilar datos, no obtuvimos ninguna respuesta favorable por parte de ellos, por lo cual realizamos el diagnóstico solamente con la información recopilada de la encuestas.

9. Procesamiento de la información.

Se realizó luego de haber terminado la recolección de datos. De acuerdo con la información obtenida se elaboró su respectiva tabulación, se diseñó un cuestionario para los estudiantes activos de la Facultad de Ciencia Económicas el cual contenía 19 preguntas, entre las cuales había preguntas cerradas, las cuales fueron contestadas de acuerdo al criterio individual de cada estudiante.

Para el procesamiento de la información se desarrolló en Microsoft Excel que permitió la elaboración de tablas y gráficos para la interpretación, esto fue útil para gestionar las bases de datos, agrupar, ordenar y filtrar la información de los cuestionarios que fueron elaborados para la investigación.

a) Tabulación de la información

Para llevar a cabo la tabulación se detalló cada pregunta del cuestionario digitando y vaciando por cada una de ellas tendiendo de esta manera la base de datos y posteriormente filtrando cada una de preguntas con sus respectivas respuestas, para obtener las tablas que representan los datos obtenidos por medio de los gráficos. (Ver Anexos)

b) Análisis e Interpretación de la información.

Se llevó a cabo haciendo un comentario basado en los datos, se utilizaron los gráficos de pastel para su mayor comprensión con sus porcentajes de los resultados. Este análisis se tomó de base para la elaboración del diagnóstico de la situación actual de los estudiantes que tiene un proyecto de emprendimiento, se utilizó además para formular el diagnóstico, conclusiones y recomendaciones del caso. (Ver Anexos 1º. a) Tabulación, Análisis y Gráficos)

c) Interpretación de cruce de variables.

Teniendo los resultados de cada una de las preguntas se procedió a realizar cruce de variables de las preguntas claves, para poder ser más precisos con la interpretación dando

como resultado una mejor forma de análisis e interpretación de resultados. (Ver Anexos 1°.

b) Interpretación de Tablas de Contingencias)

D. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN.

1. Descripción y análisis del diagnóstico de las Características Actuales del Estudiante Emprendedor de la Facultad de Ciencia Económicas.

El presente apartado con tiene los resultados del estudio que se realizó a los 240 estudiantes activos de un total de 9,289 estudiantes inscritos en el ciclo I-2020⁶⁷ en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, tomando en cuenta las siguiente carreras: Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contaduría Pública, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Mercadeo Internacional, el estudio se realizó a través de un cuestionario de preguntas y guía de entrevistas, conteniendo los siguientes aspectos:

a. Información general.

i. Género y edad.

Con el fin de conocer aspectos generales de los estudiantes, se obtuvo como resultado que el (53%) son de género femenino y el (47%) restante de son de género masculino, en cuanto a la edad, un número representativo de estos, está constituido por el (56%) entre los rangos de edades de 21 años a 27 años y el (21%) representa el rango de edad entre 18 años a 20 años, por tanto lo mayoría de los estudiantes son jóvenes los que estudian en la Facultad de Ciencias Económicas teniendo un total de (77%) y el (18%) representa los rangos de 28 años a 35 años, el (5%) representa los estudiantes de 35 años en adelante, viendo estos resultados se puede afirmar que en la Facultad de Ciencias Económicas su población está compuesta por jóvenes que desean superarse a través de una profesión (Ver Anexos 1° , Tabulación, Análisis y gráficos 3 y 4).

ii. Sostenibilidad de gastos universitarios y edad.

Verificamos cómo los estudiantes sostienen sus gastos de estudio en la Facultad basándonos por las edad de los estudiantes, pudimos comprobar que al (42%) los padre les apoyan con sus gastos, un porcentaje (13%) está en los rangos de edades de 18 a 20 años y otro porcentaje (27%) están en los rangos de edad de 21 a 27 años haciendo de un total del (40%), se ve que en la facultad la mayoría son estudiantes jóvenes cuyos padres le apoyan con los gastos de

⁶⁷<https://saa.ues.edu.sv/nosotros/estadistica/academica/completo>

estudio, pero algunos estudiantes aparte de que sus padres cubren sus gastos tiene un negocio de emprendimiento el cual es un porcentaje mínimo (5%), teniendo en cuenta también que el (5%) posee un negocio para cubrir sus gastos haciendo un total de los que tiene negocio del (10%) entre las mismas edades antes mencionadas, y el (33%) trabaja tiempo completo para poder cubrir sus gastos, de estos el (15%) están en los rangos de edades de 21 a 27 años y el (13%) está en los rangos de edad 28 a 35 años y el (5%) están en rangos de más de 35 años, estas son personas que trabajan y estudian, se puede confirmar que la mayoría son personas jóvenes que dependen de los ingresos de sus padres para poder cubrir sus gastos de estudio y la minoría son personas que tienen un negocio de emprendimiento o estos laboran de una manera formal o informal para cubrir sus gastos y poder terminar así su carrera(Ver Anexos 1°. b) Tabla de Contingencia No. 1).

b. Participación de carrera

Tomando en cuenta los resultados se conoció también el número de participación de los estudiantes por carrera que estudia cada uno de los participantes, donde el (43%) son estudiantes de la licenciatura en administración de empresas, seguido del (33%) que son estudiantes de licenciatura en contaduría pública, el (16%) son estudiante de la licenciatura de mercadeo internacional y el (8%) son estudiantes de la licenciatura en economía, se confirma también, que la mayor parte de la población estudiantil de la Facultad de Ciencias Económicas es estudiante de la licenciatura en administración de empresas (Ver Anexos 1°. a) Tabulación, Análisis y Grafico No. 2).

c. Sostenibilidad de gastos universitarios y Situación laboral.

Verificamos cual es la situación laboral de los estudiante y cómo mantienen sus gastos de estudio, donde se puede mencionar que más de la mitad de los estudiantes están desempleados pero, un porcentaje (42%) sus padres cubren sus gastos y un porcentaje mínimo (4%) de los desempleado tiene un negocio de emprendimiento para cubrir sus gastos ya sea que su padres les apoyen o laboran medio tiempo, un poco menos de la mitad se encuentra empleado ya sea de una manera formal o informal, de este grupo un porcentaje (30%) labora tiempo completo y el (4%) se encuentra empleado medio tiempo, un mínimo trabaja tiempo completo pero también tiene un negocio, se puede confirmar que actualmente la mayoría de los estudiantes se encuentra desempleado ya que la población estudiantil está compuesta por jóvenes y a muchos de ellos su padres cubre los gastos de estudio, pero esta condición puede ir cambiando esto depende de las condiciones económica que pueden vivir

y de los compromisos que adquirieran. (Ver Anexos 1°. a) Tabulación, Análisis y Grafico No. 5).

d. Desarrollo a la Cultura emprendedora

i. Tipos emprendimientos y carreras

La opinión actual de los estudiantes de las diferentes carreras con el tema de los emprendimientos importa al momento de una decisión de querer emprender. Por falta empleos que cumplan con sus condiciones, expectativas profesionales o la falta de condiciones impulsa a tomar la decisión para querer emprender, pero ¿qué tipo de emprendimiento realizan?, ya teniendo una opinión propia y consiente de una cultura emprendedora. Al verificar los resultado se ve que casi la mitad de los estudiantes ven una oportunidad de innovar al momento de emprender, un porcentaje (23%) de los estudiantes de la carrera en la licenciatura en administración de empresas ven una oportunidad de innovar eso es porque a nivel de cuarto año de la carrera, muchos docentes de materia como mercadeo internacional, mercadotecnia I y II, Administración de proyectos y otras materia, educan a base de una cultura emprendedora y desarrolla conocimiento del tema a través de actividades para fomentar el espíritu emprendedor, pero un porcentaje mínimo (8%) considera que el emprender es porque existe una necesidad económica y el (8%) considera que es un riesgo, esta opinión se debe a que no han tenido ningún tipo de experiencia con el tema de emprendimiento, un porcentaje menor (17%) de los estudiantes de la carrera de licenciatura en contaduría pública ven una oportunidad de innovar en un emprendimiento esto es porque muchos profesionales de esta carrera ven su oportunidad a través de sus propio negocios de despachos contables y de auditoría esto se debe a la falta de condiciones laborales, pero el (8%) considera que el emprender es por una necesidad, el (7%) de los estudiantes de la carrera de licenciatura en mercadeo internacional lo ven como una oportunidad esto es porque la carrera desarrolla programas de talleres de emprendimiento en varia materias y el (3%) de los estudiantes de licenciatura en economía ven una oportunidad en los emprendimientos a falta de oportunidades laboral.

Como se puede observar, Los estudiantes de la Licenciatura en Administración de Empresas tienen una mayor impresión de que las personas que emprenden son porque ven la oportunidad de innovar en un negocio siendo estos la mayoría en tener este pensamiento de los encuestados totales, también este grupo al momento de poner sus negocios lo ven como una oportunidad de poder innovar.

De los estudiantes que contestaron que quisieran tener una iniciativa de emprendedurismo en su mayoría son estudiantes de la Licenciatura en Administración de empresas y de Contaduría Pública, seguido por la Licenciatura en Economía, los estudiantes de la Licenciatura en Mercadeo Internacional presentaron un interés nulo para querer iniciar un proyecto de emprendedurismo.

Los estudiantes de la Licenciatura en Administración de empresas consideran que las personas que emprenden toman un gran riesgo y que lo hacen por la necesidad, se puede confirmar que la mayoría de los estudiantes, consideran los emprendimientos como una oportunidad de innovar y poder desarrollar nuevas empresas para la creación de fuentes de empleos directos e indirectos (Ver Anexos 1°. b) Tabla de Contingencia No.2).

ii. Iniciativa emprendedora

Se verificó el interés de los estudiantes que están con ideas de querer emprender y porque emprenderían, la opinión en querer emprender se puede decir que el (47%) de los estudiantes piensan en poner un nuevo emprendimiento, muchos de ellos ven como una oportunidad de innovación al emprender, esto indica que es una idea que la han venido desarrollando y están a punto de formalizarla, el (8%) considera ponerlo por una necesidad y el (8%) asume sus riesgos que el emprendimiento representa, el (15%) ya están iniciando su emprendimiento de este porcentaje el (9%) ven una oportunidad de innovar en sus negocios y el (4%) asume el riesgo querer emprender, de estos resultados se puede confirmar que las personas que en alguna ocasión han pensado en poner un negocio, la mayoría piensa que las personas que emprenden es porque ven la oportunidad de innovar en un negocio, seguido porque tienen una necesidad de cubrir los gastos de estudio.

De los encuestados que en su mayoría opinan que los estudiantes que emprende son porque ven la oportunidad de innovar en un negocio son los que en un futuro piensan en iniciar un proyecto de emprendedurismo, de este grupo.

De los estudiantes que ya están iniciando un proyecto de emprendedurismo, consideran, que las personas que emprenden asumen un gran riesgo, así también, porque tienen la necesidad de cubrir sus gastos de estudio, pero, en su gran mayoría nos dice que las personas que

emprenden son porque ven la oportunidad y deciden aprovecharla (Ver Anexos 1°. b) Tabla de Contingencia No.3).

iii. Programas de emprendimiento actuales en la Facultad de Ciencia Económicas.

En cuanto a la implementación de programas de emprendimiento actuales que aplica la facultad para desarrollar una cultura emprendedora y el nivel de participación que ha tenido se puede ver que en los resultados el (40%) de los estudiantes sí ha participado alguna vez en estas actividades, el (30%) ha participado en ferias de emprendimiento de carácter académico, esto confirma que efectivamente algunos docentes educan a los estudiantes a través de actividades que fomentan un espíritu emprendedor, el (8%) ha tenido experiencia en talleres de emprendimiento y ferias de emprendimiento de carácter académicos, el (34%) no ha tenido la oportunidad de participar en estos programas de estos el (30%) no ha escuchado de ellos y el (24%) no conoce de programas implementados en la facultad, por tanto el (58%) no ha tenido la experiencia en estas actividades para fomentar una cultura emprendedora, también, se puede confirmar que la carrera que mayor fomenta estas actividades de emprendimiento es la licenciatura en administración de empresas con el (43%), y son los estudiantes que más participan en estas actividades para fomentar el emprendimiento, con estos datos se puede confirmar que las personas que alguna vez han participado en algún programa en apoyo a la cultura emprendedora desarrollado en la Facultad de Ciencias Económicas, la gran mayoría lo ha hecho en las ferias de emprendedurismo que son de carácter académico, mientras que los demás encuestados lo han hecho en talleres de emprendedurismo.

Las personas que han participado varias veces en un programa en apoyo a la cultura emprendedora, lo han hecho, en talleres de emprendedurismo y en ferias de emprendimiento de carácter académico.

Las personas que no han tenido la oportunidad de participar en algún programa de apoyo a la cultura emprendedora solamente han escuchado de Talleres de emprendimientos, sin embargo, son mínimas las personas que lo han hecho, la gran mayoría no conoce ningún tipo de programa (Ver Anexos 1°. Tabla de Contingencia No.4 y 5).

e. Centro de emprendimiento de la Facultad.

Se verificó que tan conocido es el Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencia Económicas dentro de la comunidad estudiantil, el (88%) de los estudiantes no conoce del Centro de Emprendimiento de la facultad, el (12%) si lo conoce, según en la entrevistas el Decano de la facultad respondió⁶⁸ es un proyectos nuevo que dirige las autoridades de la Facultad a través de un coordinador, por tal razón solo tiene asignada un espacio donde se pondrán las oficinas y por falta de presupuesto asignado no se ha podido poner en marcha, pero esto no es un obstáculo para llevar a cabo programas que puedan fomentar una cultura emprendedora entre los estudiantes. (Ver Anexos 1°. a) Tabulación, Análisis y Grafico No.12).

f. Programa de emprendedurismo que desarrolle nuevas empresas

Se verificó la aceptación de los estudiantes de un programa de emprendedurismo propuesto y la importancia de cada una de las etapas que estas tienen para desarrollar conocimiento en la formación de experiencia de una cultura de emprendimiento en apoyo a la creación de nuevas empresas, se determinó la importancia del programa en la comunidad estudiantil, ya que el 90% de los estudiantes le gustaría participar en el programa, de estos el (47%) considera que todas la etapas del programa propuestas son importante pero de estas existen etapas más importantes que otras, el (17%) de las personas que les gustaría participar considera que la etapa del perfil emprendedor tiene mayor grado de importancia, el (12%) considera que el plan de negocio, el (8%) considera que el modelo de negocios, el (6%) considera que sería la puesta en marcha de negocio y (3%) considera que es la germinación del negocio.

Se puede observar que, de las personas que están interesadas en participar en un programa que desarrolle sus capacidades para emprender, la gran mayoría considera que todas las etapas son importantes dentro de un programa emprendedor, lo que nos dice que estas personas ya poseen pocos conocimientos sobre lo que es un programa de emprendedor y que al momento de implementar un programa de capacitación será más fácil desarrolla sus capacidades emprendedoras, esto no significa que las otras personas no tienen la capacidad de desarrollar sus habilidades de emprendedor si no que nos muestra que al momento de

⁶⁴<https://www.facebook.com/723395321158963/videos/680936309433366/>(21-08-2020), Entrevista Minuto 49 del video. conversatorio “Innovación y la experiencia de las incubadoras de empresas en el fortalecimiento productivo”

implementar las capacitaciones debemos de determinar diferentes niveles de aprendizaje (Ver Anexos 1º. b) Tabla de Contingencia No.9).

g. Contenido del programa de emprendedurismo

Se verificó cual es de los cuatro temas escogidos son los que más piden asesoría los estudiante al poner en marcha un emprendimiento, el (60%) considera que todos los temas son importantes, pero uno de los temas en específico representa el (11%) Asesoría para aplicar a programas de capital semilla, y el (10%) Asesoría sobre mi idea de negocios, el (8%) asesoría legal y contable, el (7%) Asesoramiento en administración de mi negocio, se puede confirmar que todos los temas son importantes, pero existe un tema en particular que muchos emprendedores se pregunta, como puedo solicitar capital semilla para poner en marcha mi negocio a las instituciones que apoyan los emprendimientos, ya que muchos emprendimiento no se ponen en marcha por falta de presupuestos, la parte de administrar mi negociación y la idea de mi negocio es parte de la primera etapa del perfil emprendedor, ya que esta etapa es la más importante de todas porque tener una buena base en las características y actitudes de parte del emprendedor es poco probable que fracase. (Ver Anexos 1º. b) Tabla de Contingencia No.10).

h. Creación de fuentes de empleos

Verificar la actitud positiva que tienen los estudiantes con relación a los emprendimientos y si están midiendo la importancia en la creación de fuentes de empleo, el (95%) sí considera que los emprendimiento generan fuentes de empleo directos e indirectos, también mencionar que en la situación laboral el (52%) está desempleado de este el (23%) sí estaría dispuesto a laborar, el (26%) sí laboraría en las empresas que emprenden pero dependería de las condiciones laborales, el (39%) de los estudiantes que ya están empleados el (20%) lo realizaría dependiendo de las condiciones laborales, se puede confirmar que la mayoría de la población estudiantil sí estaría dispuesto a laborar, y que la mayoría de estudiantes sí consideran que los emprendimientos sí genera fuentes de empleos directos e indirectos(Ver Anexos 1º. b) Tabla de Contingencia No.3).

E. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones.

1. Más de la mitad de la población estudiantil de la Facultad de Ciencias Económicas se encuentra desempleada por ser una población, joven muchos estudiantes son apoyados económicamente por sus padres para que sigan estudiando, pero una parte de este grupo ha iniciado su proyecto de emprendedurismo porque no pueden cubrir su presupuesto de estudio.
2. Los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas ven el emprendedurismo como una alternativa de ingresos ante el desempleo, estos ven la oportunidad de innovar al momento de emprender, también, se ve que la gran mayoría de estudiantes interesados en emprender son los de la Licenciatura en Administración de empresas.
3. La mayoría de los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas desean iniciar un proyecto de emprendedurismo y piensan tenerlo en un futuro próximo.
4. Los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas desconocen el Centro de emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas esto debido a que es un proyecto que no tiene asignado un presupuesto para operar, solo está iniciado el proyecto.
5. Los estudiantes están interesados en participar en un programa de emprendedurismo que les ayude a desarrollar sus ideas de negocios y sus capacidades de emprendedor.
6. Los estudiantes consideran que la mejor forma de tener éxito en un programa de emprendedurismo es abarcar y desarrollar todos los temas relacionados a este, pero consideran que deben de asesorar a los emprendedores con respecto a los programas de financiamiento.

Recomendaciones.

1. La Facultad de Ciencias Económicas debe de crear e implementar programas de estudios dirigidos a todos los estudiantes que incentiven a la innovación y al emprendedurismo y enfocarse más a los estudiantes que conocen poco del tema.
2. La Facultad de Ciencias Económicas debe de implementar programas que busquen y desarrollen a emprendedores potenciales dentro de la Facultad y a la vez que motiven para que estudiantes de todas las licenciaturas se incorporen y emprendan.
3. La FCE debe Crear una base de datos a través de una encuesta en línea de los estudiantes que desean emprender.
4. Implementar un plan para que los estudiantes puedan conocer el Centro de emprendimiento de la Facultad y los programas que poseen.
5. Diseñar e implementar un programa de emprendedurismo para que los estudiantes puedan desarrollar sus ideas de negocios y sus capacidades de emprendedor
6. La Facultad debe de implementar un programa de emprendedurismo, haciendo énfasis en el Capital Semilla y financiamiento de los diferentes proyectos.

CAPÍTULO III: PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE EMPREDEDURISMO QUE CONTRIBUYA A LA CREACIÓN DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS PARA DISMINUIR EL DESEMPLEO DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

A. OBJETIVO

Contribuir al desarrollo de capacidades emprendedora de los y las estudiantes a través de la creación de un programa de emprendedurismo, promoviendo nuevos emprendimientos que permitan generar ideas de negocios, llegado a culminar en la formación de sus propias empresas que los lleven a crear condiciones favorables en sus ingresos, calidad de vida y generación de fuente den empleo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador,

B. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE EMPREDEDURISMO.

El programa de emprendedurismo es una propuesta integrada por diferentes autores que participan tanto internamente como externamente en el Centro de Emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas. Este programa es importante, ya que: busca facilitar el emprendimiento de los y las estudiantes que integran el proyecto y que estudien en la Facultad, fomentar el espíritu emprendedor y la formación de emprendedores, el programa no busca solo beneficiar a los estudiantes emprendedores sino también, a los estudiantes que buscan un empleo y logren tener un ingreso para terminar sus estudios.

El programa de emprendedurismo se fundamenta en un emprendedurismo dinámico, por lo que la metodología de trabajo está orientada a la participación activa de los y las estudiantes emprendedores de la Facultad, ya que uno de los principales objetivos es lograr un cambio en su forma de pensar y en la actitud que los y las estudiantes tienen sobre la creación de nuevas ideas de negocios que satisfagan necesidades de los consumidores y buscar oportunidades de nuevos mercados, para lograr crear nuevas empresas sostenibles a través del tiempo, los y las estudiantes requieren de un alto grado de responsabilidad y compromiso para desarrollarlas y llevarlas hasta su implantación, siendo el estudiante emprendedor, el principal eje de acción y la generación de empresas un medio para generar empleo y lograr la superación de cada uno de los y las estudiantes.

Ante la difícil situación de desempleo que se presenta en El salvador debido a la delincuencia y la pandemia Covid-19, el programa surge como una alternativa que busca guiar y ayudar a

los y las estudiantes aprovechando competencia y desarrollarse como emprendedores exitosos que generen beneficios no solo personales si también a nivel de la Facultad.

Con este programa de emprendedurismo, se busca que los y las estudiantes de la Facultad tengan la herramienta necesaria y competencia para la creación de empresas nuevas y sostenibles para la creación de fuentes de empleos dentro de la Facultad.

C. PROPUESTA DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.

El modelo de atención y desarrollo empresarial permite visualizar bajo un solo proceso la nueva ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial a través de la incorporación de un ciclo de desarrollo de empresa, que logra integrar los diferentes niveles o escalones en los que transitan las empresas, desde su generación a través de las propuestas de programas de emprendimiento que contribuyen a la creación de nuevas empresas, En el capítulo I, se presentó el Modelo de ciclo de desarrollo de la empresa donde está estructurado en ocho fases de las cuales tres fases son importante para establecer una propuesta del programa de emprendedurismo, la primera fase es la de creación de empresas que esta estructura en cuatro etapas (*perfil emprendedor, modelo de negocios, plan de negocios y germinación o capital semilla*), la segunda fase de articulación y la tercera fase de puesta en marcha todo esto basado en el Modelo de Atención a Emprendimientos Dinámicos (Ver Ilustración No. 1). Y tomando en cuenta el ecosistema emprendedor aplicado en El Salvador (Ver Ilustración No. 2) el cual se desarrolla el modelo propuesto.

La Propuesta del programa de emprendedurismo que contribuya a la creación de micros y pequeñas empresas para disminuir el desempleo de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador Sede Central, está basado en las necesidades de los y las estudiantes de la Facultad de Ciencia Económicas, lo cual establece un ecosistema emprendedor interno y externo en función de buscar un mejor ciclo de desarrollo empresarial, a continuación se describe la importancia de cada uno de sus fases y etapas:

Modelo del Programa de Emprendedurismo propuesto que contribuya a la creación de micros y pequeñas empresas para disminuir el desempleo de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador.

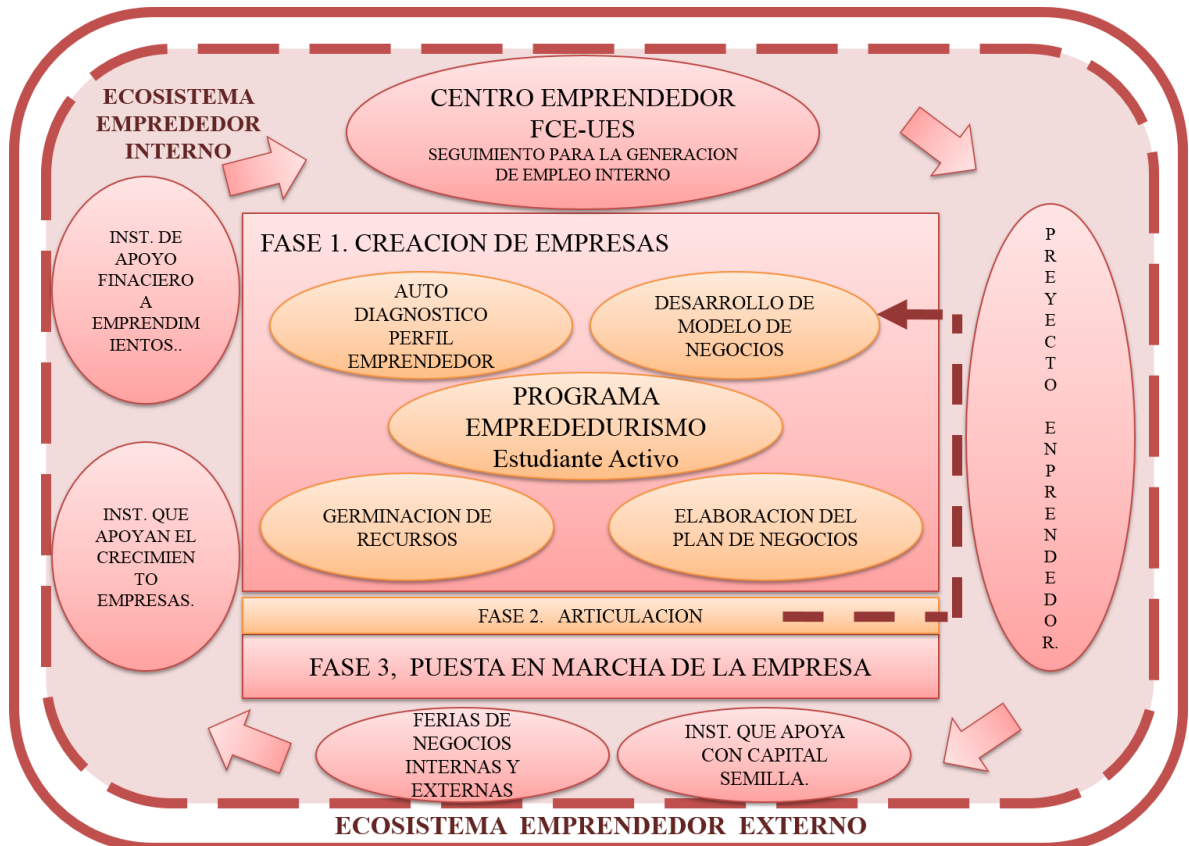


Ilustración No. 3 Investigación y elaborado por el grupo de trabajo. (Modelo desarrollo de empresa y Ecosistema emprendedor aplicado en El Salvador)

1. Fase de Creación de la empresa

La estructura del modelo inicia con la fase de creación de empresas; que es el centro del programa de emprendedurismo y está compuesto por cuatro etapas de aprendizaje lo cual se describe su contenido e importancia.

a. Auto Diagnostico del Perfil Emprendedor

El auto diagnóstico del perfil emprendedor pretende que los y las estudiante se auto analicen y descubran características, habilidades, donde puedan ser más competitivos, que pueden explotar el conjunto de rasgos deseados que caracterizan a un emprendedor, están integrados por conocimientos, actitudes, aptitudes y valores, que lo habilitan para convertir sus ideas en resultados.

Pero esta predisposición no preestablece cuál será la forma de comportamiento de cada uno. Es por ello por lo que con voluntad y perseverancia la mayoría de las competencias se pueden desarrollar y trabajar.

En este caso opera el comportamiento de cada uno. Existen individuos que tienen la "aptitud" para desenvolverse en determinada posición, pero hay otros con la "actitud", pueden soportar la presión del tiempo y la escasez de recursos para cambiar una situación desfavorable a nuevas oportunidades. Como hemos visto, la detección de una oportunidad de mercado, la búsqueda de recursos y la adopción de competencias "emprendedoras" para llevar adelante el emprendimiento son una buena parte de la demanda que los emprendedores deberán fortalecer.

b. Desarrollo del Modelo de Negocio.

El desarrollar un modelo de negocio para el proyecto de emprendedurismo por parte de los y las estudiantes es una herramienta previa al plan de negocio que permitirá definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se va a hacer, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma va a generar ingresos. Está enfocado en desarrollar la idea de Negocio del emprendedor y cubrir una demanda insatisfecha de cliente que requieren de un producto o servicio, que sea innovador, creativo y tenga validación con cliente potencial. La forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta. Desde aquí se tendrán en cuenta todos los aspectos de la creación de la empresa y de las decisiones que aquí se tomen dependerá en gran parte el éxito de esta.

Una idea no necesariamente tiene que ser algo totalmente nuevo, puede ser una variante de un producto ya existente o una forma diferente de brindar un servicio que se diferencie en el mercado.

Se tiene que tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Productos o Servicio: es lo que se va a ofrecer en el mercado, en este se debe de tomar en cuenta la innovación crear algo diferente al mercado existente.

Futuros Clientes: averiguar las características y hábitos de consumos que tienen las personas a las cuales les quiere vender sus productos o servicio.

La Creación de Nuevas Necesidades: Entres más novedoso sea el producto y cubra nuevas necesidades se tendrá más probabilidades de éxito.

c. Elaboración del Plan de negocios

En esta etapa, el emprendedor “Aprende a Emprender”, desarrollando y proyectando con formación aplicada, los conceptos trabajados en el modelo de negocios. De esta manera, el emprendedor logra documentar los retos del mercado, valorar las competencias del equipo emprendedor, encontrar las alternativas de los canales de venta, identificar dónde se encuentran los recursos claves y establecer estratégicamente la posibilidad de tener aliados claves; de tal manera que le permita proveer información para desarrollar las métricas que hacen viable el Plan de Negocio

En esta etapa del plan de negocio el participante elaborará un documento donde materialice y ordene los recursos, objetivos, metas y estrategias necesarios para el éxito del emprendimiento. Aprenderá a estimar todos los aspectos que se conocen del negocio y establecer la ruta del proyecto. Marcará el objetivo del proyecto y las maniobras necesarias para alcanzarlo. Aprenderá a entender el entorno en el cual se está participando, fijar las metas de una manera clara y precisa y establecer cómo tiene que desempeñarse cada una de las áreas de la empresa para alcanzarlas.

Es esta etapa se hace, un Estudio de Mercado, Estudio Técnico y la Evolución Económica del proyecto de emprendedurismo por cada estudiante.

d. Germinación de recursos.

Esta etapa no es igual para todos, es más, los emprendedores de servicios o productos ya acabados no tienen que pasar por esta, ya que pueden saltar del Plan de Negocios a la Puesta en Marcha, apenas abran las puertas de su oficina o local, ejemplo de estos: panadería, estéticas, tiendas, etc.

La germinación consiste en que el participante tenga un proyecto de producto, pero que requiera de inversiones superiores o de mayor tiempo para lograr tenerlo listo y funcional, para ofrecerlo al público general. Los casos típicos son las empresas de software, Tecnológica e información y comunicación (TIC) o de productos innovadores.

En esta etapa, la mayor angustia de un emprendedor será conseguir un espacio donde sin invertir mucho pueda desarrollar su producto, esto es incubadoras o socios industriales, que le permitan tener una estructura de pruebas y conseguir socios con experiencia en el sector. La falta de capital semilla será otro problema importante en esta etapa.

Ambas: el modelo de negocios y la germinación sólo pueden mantenerse con el capital inicial puesto por el emprendedor, o por los socios interesados, ya que no se producen ningún tipo de ingresos por ventas, por tal razón es necesario una orientación para que la ideas sean aprovechadas y puedan desarrollar proyectos del nuevo emprendimiento.

2. Fase de articulación

Esta fase de articulación es importantes en el desarrollo de proyectos de emprendedurismo de los y las estudiantes, cuando hay que retroalimentar toda la propuesta de la creación de la empresa para que esta sea sostenible en el tiempo, ya que se analizan nuevamente todo el documento de desarrollo de la nueva empresas; principalmente proyectar su presupuesto, costos variables, costos fijos, costos unitario y precio de venta para lograr un punto de equilibrio, antes de echarla en marcha se recomendara tener un feria de emprendedores piloto, para conocer que niveles de aceptación tiene su idea contempla la vinculación de las empresas creadas en las primeras fases con las instituciones del ecosistema encargadas de la atención de la etapa de Crecimiento de la Empresa.

3. Fase de puesta en marcha de la empresa:

En esta etapa es la última que está dentro del modelo propuesto del programa de emprendimiento y se define como un complemento en la estructura para la creación de empresas de arranque o inicio de operaciones, en la cual el proyecto empresarial ya tiene definida su actividad económica y una propuesta de valor de los servicios o productos hacia un mercado definido, la Puesta en Marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales. El acompañamiento de expertos a los emprendedores con potencial de crecimiento, que requieren administrar efectivamente recursos y equipos de trabajo.

4. Ecosistema Emprendedor Interno.

El ecosistema emprendedor interno es un conjunto de apoyo entre las Facultades dentro de La Universidad de El Salvador, hacia el programa de emprendedurismo propuesto que buscará apoyo técnico, programas de capital semilla y otros, para dinamizar a los nuevos emprendedores y poner en marcha el programa de emprendedurismo.

El programa busca el apoyo en sus proyectos tanto en: capital semilla, capacitaciones que apoyen cada uno de las fases, empresarios que estén dispuestos a compartir sus experiencias y otras medidas de apoyo, con la finalidad generar motivación y experiencias.

a. Apoyo al programa de emprendedurismo (Centro de Emprendedor-FCE)

El programa de emprendedurismo requiere de recursos humano, financiero y materiales necesarios para ponerlo en marcha por tal razón es necesario que la Junta Directiva de la Facultad de Ciencia Económicas, asigne un presupuesto al Centro de Emprendedurismo que cubra las necesidades básicas del programa de emprendedurismo

i. Recurso humano.

La asignación del personal adecuado para la administración del programa de emprendedurismo deberá estar adecuando de conformidad a los perfiles de cada uno de las puestos propuestos, que está conformado por, Coordinador del Programa, Asesore o promotores, facilitadores y secretaria, que serán contratados por la Facultad de Ciencias Económicas.

Se propone que en los perfiles que no se requiere de experiencia puedan tener estudiantes en servicio social.

ii. Recurso Financiero

Junta Directiva de la Facultad de Ciencia Económicas, asigne un presupuesto al Centro de Emprendedor que cubra las necesidades básicas del programa de emprendedurismo; pero también se buscara apoyo con instituciones públicas y privadas con interés social que les interesa el apoyar los proyectos de emprendedurismo.

iii. Infraestructura e insumos

La asignación de una infraestructura destinado al programa es importante debido a la formación de los y las estudiantes emprendedores ya que se utilizan aulas que tengan áreas adecuadas y equipos para desarrollar cada una de las etapas del programa de emprendedurismo.

iv. Puesta en marcha del programa

Una vez teniendo todos los recursos físicos, humanos y el apoyo de las autoridades de la Facultad, se establecerá un comité que, a través del coordinador del programa, establecerán la planificación de la puesta en marcha, motivado a los estudiantes a que participen y apoyen la iniciativa en apoyo al emprendimiento y iniciando en el Ciclo I-2022

v. Apoyo de facultades de UES

La búsqueda de apoyo con otros programas dentro de la Universidad de El Salvador es importante en apoyo a los y las estudiantes emprendedores como los siguientes programas.

Centro de Fomento de la Innovación y el Emprendimiento de la Universidad de El Salvador (CEFIE-UES)

Estos son los siguientes programas en apoyo con los estudiantes emprendedores

- **El Desafío INNOUES - Sistema Federadito.**

El programa busca premiar cada año a los mejores proyectos de emprendimiento en las categorías de Innovación Social e Innovación comercial a través de la entrega de capital semilla no reembolsable con la finalidad de poner en marcha el proyecto de emprendedurismo.

- **Capacitadores**

Establecer convenios con El CEFIS-UES, para poder tener disponibles profesionales con experiencia en programas de emprendedurismo para motivar el aprendizaje de los participantes.

- **Invitación a congresos y feria de emprendimiento.**

La búsqueda del conocimiento a través de la experiencia en estos convenios puede motivar al emprendedor a realizar una estrategia de negocios con otros emprendedores.

El Instituto de Innovación Tecnológica (INSTTEC-UES).

El instituto es en apoyo técnico a los estudiantes que desarrollan proyectos tecnológicos e innovación científicas, a través de la inscripción de patentes y legalización.

La canalización de esto apoyos son a través del Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador Sede Central.

5. Ecosistema Emprendedor externo.

En nuestro país ya existen ecosistemas de emprendedurismo en apoyo a los nuevos programas de emprendedurismo para la creación de nuevas empresas (*Ver Ilustración 2, Ecosistema de emprendimiento aplicado en El Salvador*)

a. Apoyo al programa de emprendedurismo (Centro de Emprendedor-FCE)

Buscar el apoyo de instituciones públicas y privadas a través de recurso humano y financiero es una necesidad para el programa de emprendedurismo

iv. Recurso humano.

Los facilitadores o capacitadores son importante en la fase de Creación de empresas por tal razón son profesionales y expertos en el tema de emprendedurismo es importante que el Coordinador del programa busque alianzas o convenios con instituciones como CONAMYPE, FONDEPRO, BANDESAL y CDMYPE, esto con la finalidad traer experiencias nuevas a los participantes.

vi. Recurso Financiero

La búsqueda de apoyo de fuentes de financiamiento para sostener el programa de emprendedurismo y capital semilla para los proyectos de los emprendedores es necesario la promoción del programa a través de resultados.

vii. Infraestructura e insumos

La participación de los y las estudiante emprendedora del programa en feria de emperadores que desarrolla CONAMYPE para que den a conocer a sus productos al mercado.

La canalización de esto apoyos son a través del Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador.

D. GENERALIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.

1. Misión y Visión.

a. Misión.

Ser un programa que apoye a los y las estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, mediante la formación, desarrollo ético y profesional para la creación de micros y pequeñas empresas con finalidad de ser agentes de cambio en la sociedad salvadoreña a través de la generación de empleos.

b. Visión.

Llegar a ser un programa ejemplo a nivel nacional en la formación de estudiantes emprendedores para la creación de micros y pequeñas empresas sólidas y sostenibles a través del tiempo, mediante la búsqueda de la calidad y comprometidos en la innovación.

2. Objetivo de Programa.

a. Objetivo General.

Contribuir a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas con Herramientas que permitan desarrollar sus habilidades emprendedoras para así poder crear micros y pequeñas empresas.

b. Objetivos Específicos.

- Proveer de herramientas y conocimientos a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, a través de capacitaciones y talleres de emprendedurismo.
- Guiar a los estudiantes al momento de iniciar un proyecto de emprendedurismo.
- Generar condiciones para crear incubadoras de micros y pequeñas empresas.
- Crear planes de financiamiento que faciliten a los estudiantes poner en marcha la idea del negocio.

3. Perfil de los participantes

El siguiente documento está dirigido para los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, de todas las edades que:

- a. Tengan una idea o estén iniciando un proyecto de emprendimiento y estén interesados en aprender a crear, desarrollar y poner en marcha un plan de negocios.

- b. Estén necesitados de mejorar sus capacidades de emprendimiento y que estén dispuestos a comprometerse con el programa de formación y capacitación.
- c. Deseen participar en una red de emprendedores que estará compuesto por diversas organizaciones, universitarias como nacionales, creando un sistema emprendedor.
- d. Personas que tengan consolidadas sus micros y pequeñas empresas y deseen participar ya sea para fortalecer sus conocimientos o compartir sus experiencias a través de su formación como micros y pequeños empresarios.
- e. Tengan una visión de responsabilidad social y que estén comprometidos en querer aportar en un cambio positivo y sostenible en la sociedad salvadoreña.

4. Perfil del facilitador.

El facilitador de la formación y talleres de emprendedurismo será contratado de forma directa por la Facultad de Ciencias Económicas a través de un proceso de selección, donde se evaluarán habilidades, conocimientos, estudios y experiencias sobre la materia de emprendedurismo.

Las habilidades a considerar son:

- a) Experiencia vivencial en su propio negocio.
- b) Conocimiento de modelos, métodos, técnicas y estrategias de enseñanza Aprendizaje.
- c) Perfil como asesor, consultor, mentor y tutor pedagógico y empresarial.
- d) Dominio temático del contenido de los modelos de negocios, los planes de negocios y la administración de un proyecto.
- e) Uso y manejo de la tecnología de la información y comunicación (aplicaciones de procesadores de texto, hojas de cálculo, presentaciones, vídeos, simuladores, redes sociales, blogs, etc.).
- f) Uso y manejo de habilidades ejecutivas para la enseñanza y aprendizaje.
- g) liderazgo, identidad e imagen, responsabilidad social, desarrollo humano, visión global, formación cultural, comunicación efectiva, habilidades de influencia, valores, calidad, habilidades de negociación, etc.

- h) Experiencia en concursos, premios, convocatorias emprendedor de diversa índole.

Este perfil podrá cambiar dependiendo de las necesidades del programa de emprendedurismo, el reclutador encargado podrá quitar o agregar habilidades.

5. Estrategia del Programa.

Es importante que después de aprobado el programa de emprendedurismo y ponerlo en marcha, se mencione la adaptación de recursos de acción para poder cumplir con los objetivos propuestos, dado que el proyecto no solo cuente con un presupuesto, sino que este sea implantado, pero de forma; tomando en cuenta los aspectos tales como:

- a. Promover y motivar a estudiantes que tiene iniciativa emprendedora para que se inscriban al programa de emprendedurismo, por medio de convocatorias de charlas en donde se explique del emprendedurismo, así como la finalidad del programa emprendedor, los beneficios y su importancia de contar con un programa que los oriente a una idea y con ello la creación de su propio negocio, que da la oportunidad de empleo.
- b. Conseguir patrocinio con instituciones financieras, empresas privada y Organizaciones que apoyan programas de emprendedores, que proporcionen los recursos económicos, para el respectivo funcionamiento y que ayuden a los nuevos proyectos de emprendimiento con tecnología, recursos y otras formas en apoyo del programa.
- c. Conseguir apoyos técnico y patrocinio con otras facultades de La Universidad de El Salvador que tiene programas con la misma finalidad.
- d. Buscar redes de apoyo con instituciones ya sea gubernamentales o no, para que contribuya en el fortalecimiento de la metodología o proporcione los recursos técnicos, humanos o los que aparte del financiamiento se requieran.
- e. Contar con local para ejecutar la capacitación, ambientado y acorde al desarrollo del Programa de Emprendedurismo, que requiere de espacios amplios, y un ambiente agradable y confortable.

- f. Revisión de metodología, incluyendo los tiempos de las fase y etapas de acorde a las actividades que realizan en el Proyecto.
- g. Contratar un Facilitador con experiencia en programas de emprendimiento, así como el personal de apoyo del mismo, los facilitadores serán contratados a través de un concurso abierto organizado por la Facultad de Ciencias Económicas.
- h. Organizarse con el facilitador y personal de apoyo, mencionar cuales son los propósitos del Programa y que con ello guie con la metodología y los temas necesarios dada la revisión y aprobación según su experiencia de trabajo.
- i. Adquirir los equipos y materiales a utilizar y considerarlos de acuerdo a la cantidad actual de jóvenes o con los que se incorporen.

6. Políticas del Programa.

- a. Los participantes deberán ser estrictamente estudiantes activos de la Facultad de Ciencias Económicas, sede central.
- b. Deberá de llevar una idea de negocio, un producto o un proyecto de emprendedurismo previo, esto con el fin de facilitar el proceso de incubadora de empresas, si el estudiante no posee alguno de estos mencionados anteriormente, al finalizar el curso deberá de presentar un documento sistematizado de su idea de negocio.
- c. Para poder acreditarlos y darles un certificado de participación, el estudiante deberá haber participado como mínimo en un 80% de las actividades realizadas.
- d. Si el estudiante debe de retirarse del programa de emprendedurismo, antes de que finalice, este debe de comunicarlo a las entidades responsables de forma escrita, explicando el motivo de su retiro, caso contrario no se tomará en cuenta para futuros proyectos.
- e. Los estudiantes al momento de solicitar un financiamiento para iniciar la idea del negocio, deberá haber terminado el programa de emprendedurismo y someterse a un análisis en el cual se determinará el capital semilla necesario.
- f. Los estudiantes que culminen el programa de emprendedurismo y consoliden su empresa a través del programa deberán de comprometerse en ayudar el programa financiando otros proyectos a través de un fondo de ahorro. Esto será partir del tercer año después de puesta en marcha el negocio.

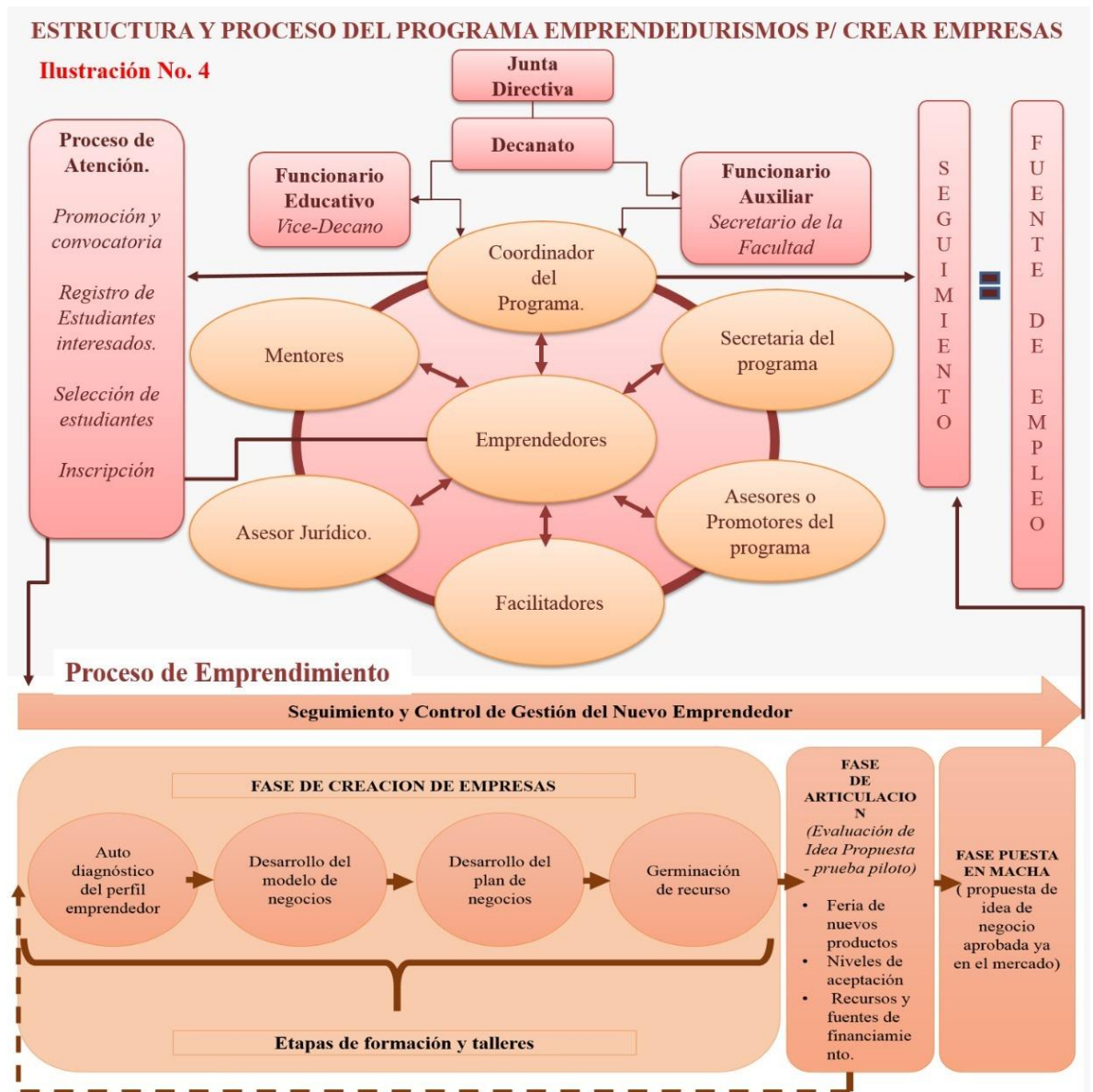
7. Metodología del Programa.

Al momento de llevar a cabo el programa se pretende aplicar la siguiente metodología.

- a. Las clases podrán ser de forma presencial o virtual.
- b. Se desarrollarán clases teóricas.
- c. Se desarrollarán foros y talleres con invitados expertos en la materia, estos foros podrán ser de forma virtual o presencial.
- d. Se realizará el desarrollo de casos para que el participante estimule su creatividad y desarrolle la innovación.
- e. Se realizarán evaluaciones periódicas con el fin de medir el aprendizaje de los participantes, estas evaluaciones podrán ser a través de exámenes, entregas de actividades o con el desarrollo de casos prácticos.
- f. Las actividades se realizarán en 4 horas semanales, dos horas se emplearán para clases teóricas y las otras dos para trabajar en casos y otras actividades.

8. Estructura organizativa y proceso del programa de emprendedurismo.

La estructura organizacional de la Facultad de Ciencias Económicas, es horizontal tomando en cuenta que el programa de emprendedurismo deberá ser aprobado por Junta Directiva por la asignación de presupuesto y los recursos necesarios para su operatividad esto implica que el programa propuesto deberá ser presentado a las autoridades de la Facultad para su aprobación y la asignación de recursos humano, financiero e infraestructura para desarrollar sus actividades que requiere el programa se explica en la Ilustración No. 4



a. Estructura del programa.

La estructura del programa de emprendedurismo contará con una Coordinación basada en el liderazgo participativo y un equipo de alto rendimiento que liderará los procesos de emprendimiento,

Contada son el siguiente equipo de trabajo.

- *Coordinador del Programa:* es el responsable de la administración del programa, tanto de recursos y procesos que son de fiel cumplimiento para la obtención de resultados y elabora informes operacionales de los objetivos logrados para las autoridades de la facultad.
- *Secretaria o Asistente Administrativo:* Es la responsable de apoyo al coordinador del programa y la de atender al estudiante emprendedor.
- *Asesores o promotores del programa:* Es el personal encargado de promocionar y perfilar al estudiante, tiene la responsabilidad de buscar acercamiento del estudiante emprendedor hacia programa internos o externo que puedan apoyar al emprendedor y poner en marcha su negocio.
- *Facilitadores de formación y talleres:* Son los capacitadores de formación emprendedora.
- *Asesor Jurídico:* son los responsables de asesorar a los estudiantes emprendedores en temas legales.
- *Mentores:* son empresario que están dispuesto apoyar a los estudiantes que inician su emprendimiento, que a través de conferencias expondrán sus experiencias propias y apoyar aquellos emprendimientos destacados.

b. Procesos del programa

i. Proceso de Atención:

El proceso de atención es el inicia con la promoción y convocatoria del programa a través de invitar a los estudiantes a charla motivacionales y orientadas al proceso emprendedor, para posteriormente registrar a los y las estudiantes interesados en el programa.

- El programa iniciará dos semanas después de iniciado el ciclo I de cada año.
- Se realizará la publicación de la convocatoria oficial a través de los medios de comunicación tanto de la Universidad como de la Facultad.

- El aspirante deberá de llenar una ficha donde colocará datos generales como: nombre, edad, carrera, lugar de residencia. También, se le solicitará que escriba el interés de querer participar en el programa de emprendedurismo.
- Se realizará una entrevista a cada uno de los participantes donde se evaluará el interés del estudiante en participar en el programa de emprendedurismo y también donde se le hará saber las condiciones para poder participar en el programa. En caso de que la demanda sea muy grande, se hará lo posible de desarrollar un foro donde se explicará lo anterior mencionado.
- Los participantes seleccionados se inscribirán formalmente en la plataforma de la Facultad de Ciencias Económicas.
- Se brindarán diferentes horarios, ya sea para clases presenciales o virtuales, la cantidad de horarios dependerá de la cantidad de los estudiantes seleccionados.
- Las actividades se realizarán en 4 horas semanales, dos horas se emplearán para clases teóricas y las otras dos para trabajar en casos y otras actividades.
- Al finalizar el programa se hará un acto donde se entregarán las respectivas certificaciones.
- Se dará seguimiento a los proyectos que se hayan logrado consolidar y a los cuales se les haya otorgado un financiamiento.

ii. Proceso del programa.

• Fase de Creación de empresas

La fase de creación de empresas está compuesta por cuatro etapas de formación y talleres que permite desarrollar las capacidades y conocer las herramientas necesarias para lograr obtener un documento preciso del modelo de negocios y el plan de negocio con la finalidad de participar en el programa de capital semillas para lograr financiar la puesta en marcha del proyecto de emprendedor.

Las cuatro etapas son: *autodiagnóstico del perfil emprendedor, desarrollo del modelo de negocios, Desarrollo del plan de negocios y germinación de recursos.*

• Fase de articulación.

Se establece como una fase de evaluación del documento propuesto por el emprendedor donde explora sus ideas de negocios y su experiencia en la idea que ha desarrollado, medir

el nivel de aceptación por parte de lo consumido a través de feria de emprendimiento y la búsqueda de fuente de financiamiento.

- **Fase de puesta en marcha**

Determinada que exista una oportunidad en el mercado, y habiendo verificado los números básicos del emprendimiento, se debe proceder a la acción. La etapa de Puesta en marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo del emprendimiento, y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales. El manejo de los escasos recursos y del tiempo, así como la construcción de un equipo que se complemente, suelen ser determinantes para dar luz al emprendimiento y prepararlo para enfrentar el mercado. Como producto de esta etapa, se espera que el emprendedor comience a producir en pequeña escala, y a concretar sus primeras ventas. La puesta en marcha es la culminación de este programa de emprendedurismo ya todo depende de motivación y la aptitud del emprendedor para poder gestionar el proceso de desarrollo.

E. PLAN DE IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.

1. Proceso de promoción y convocatoria a estudiantes activos.

Para la promoción y convocatoria a los estudiantes activos que les interese el tema emprendedor, *El Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencia Económicas*, publicará en las diversas redes sociales que se impartirán charlas motivacionales y orientadoras al proceso emprendedor, esta charla tiene la finalidad del beneficio del programa de emprendedurismo que contribuirá a la creación de micros y pequeñas empresas para la generación de empleo.

Para lograr el ingreso de los y las estudiantes emprendedores en forma individual o en grupos asociativos, se procederá a una primera acción de **promoción**. La acción de promoción se llevará a cabo a través de las siguientes actividades:

a. Promoción a gremios de estudiantes que sean emprendedores:

Se procederá a convocar a los y las estudiantes emprendedores pertenecientes a los gremios de estudiantes y dar a conocer los beneficios del programa de emprendedurismo

b. Charla informativa y motivacional:

A los y las estudiantes emprendedores que atiendan la invitación realizada durante la promoción, se les impartirá una charla para informarles en qué consiste el proceso de desarrollo del programa emprendedor, a la vez que se les motivará para seguir el proceso de convocatoria que transforme su idea en un emprendimiento que se constituya una MYPE exitosa.

c. Convocatoria al proceso de formación emprendedora:

Para el desarrollo de los procesos de formación y creación de empresas se entenderá la convocatoria como el ciclo de servicios entregados a un grupo de estudiantes emprendedores.

2. Proceso de registro de estudiantes emprendedores y orientado a proceso formativos.

Posterior a la convocatoria y promoción, se procede a inscribir a los y las estudiantes seleccionadas para participar en el proceso de emprendimiento siguiendo los instrumentos del programa de emprendedurismo, con lo que iniciamos el desarrollo de las diferentes etapas de formación y talleres establecidos en la fase de atención y descrita en el manual de facilitación de metodología para emprendimientos

a. Inscripción:

es el proceso posterior a la charla impartida, en el que los convocados se convierten en personas postulantes. Aquellos convocados identificados con los conceptos expuestos en la charla y motivados para entrar al programa, procederán a postularse para el proceso, llenando una ficha básica de inscripción.

De este proceso clave se levanta una base de datos de registros de interesados a participar en el Programa, esta información se logra construir a partir de un formulario de postulación que puede ser en físico o en línea: se instala en GOOGLE DRIVE que permite construir base en Excel, esta base de datos facilitará la revisión de criterios relacionados a emprendimiento de los interesados para la selección de participantes.

3. Fase de creación de empresas, formación y talleres

a. Etapa I: Auto diagnóstico del Perfil Emprendedor.

i. Descripción de la etapa.

El módulo está orientado a la formación de los y las estudiantes emprendedores de la Facultad tratando que, de una manera sencilla y práctica desarrollen característica y descubran sus competencias personales de emprendimiento, a manera tal que logren materializar y convertirlas en implementar o generador de ideas de negocio innovadoras que les permita ingresar al engranaje económico de la comunidad estudiantil.

Las competencia personales que tiene los estudiantes para poder emprender debe encontrarse fundamentalmente en las habilidades, conocimiento y características que tiene los estudiantes para llevar a cabo sus ideas sin que tenga miedo a emprender, logrando las metas y objetivos propuestos, las competencia personales que deben se desarrolladas por los emprendedores se relacionan con los aspectos del pensamiento crítico, la capacidad de comunicase, su capacidad de investigación, capacidad de adaptarse a los cambios, capacidad de negociación, su ética y la responsabilidad del estudiante emprendedor. Para conocer esta competencia y características se propone la aplicación de una herramienta “*Test de Características y habilidades Emprendedoras Personales*” lo cual, evaluada el perfil emprendedor de los estudiantes, por medio de la evaluación de competencias personales y características del emprendedor.

ii. Objetivo General.

Contribuir a que los y las estudiantes identifiquen sus Características Emprendedoras, con el fin de establecer con cada uno sus fortalezas y debilidades, logrando ampliar sus competencias y poder establecer su visión de lo que significa ser emprendedor exitoso.

iii. Contenido a desarrollar

Tema No.1: Perfil psicológico

La psicología, está muy relacionada con el ámbito del emprendimiento puesto que cuando un estudiante toma la decisión de emprender está realizando no solo una inversión a nivel económico y de tiempo si no también está realizando una inversión a **nivel emocional**, por tanto, tiene que hacer balance de cómo esta decisión puede afectar a la vida de los y las estudiantes que Emprenden.

Las características psicológicas del emprendedor hacen posible inferir que no existe un perfil único para los emprendedores, sino que la combinación de características de tipo cultural, económico y personal influye más en algunas estudiantes que en otras y, por ende, solo algunos se involucran en el emprendimiento.

El Facilitador(a) deberá desarrollar los siguientes temas que facilita un autodiagnóstico del perfil emprendedor.

- **La zona de comodidad.**

Los estudiantes deben de romper la barrera de la zona de comodidad, ya que implica enfrentarnos ante situaciones y escenarios en los que deberemos desplegar nuevas formas de acción y operar en nuestro entorno, **de cara a alcanzar los objetivos que perseguimos**, es el lugar donde la comodidad y la seguridad aparentes mantienen cautivo a nuestro espíritu emprendedor. No es un espacio amplio sino un hueco pequeño donde nuestros sueños y capacidades se acurrucan, resguardándose de la nada y dejando escapar múltiples oportunidades de emprender, crecer y prosperar.

El facilitador(a) deberá desarrollar esta parte del contenido a través de video preseleccionado y posteriormente realizar una actividad con los y las estudiantes con las siguientes preguntas

¿Cómo me veo hoy?

¿Cómo me veo en 5 años?

¿Qué revería cambiar para lograr mi objetivo personal?

Posterior a esta actividad el facilitador(a) seleccionar a un participante para que explique sus respuestas y relacionarlo con el video preseleccionado

- **Dónde nace el espíritu emprendedor**

El espíritu emprendedor nace dentro de las personas. Cuando un ser humano entiende que posee talentos y habilidades únicas con las cuales podrá prosperar y además impactar positivamente, se enciende una pequeña chispa en su interior.

De repente dejará de verse como un mero espectador, víctima de las circunstancias, y comenzará a reconocer ese tremendo potencial humano que yace en su interior. De una mentalidad de “No se puede”, pasará a una actitud mental de ¡Sí, yo puedo!

Tener un espíritu emprendedor consiste en *identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlos en el emprendimiento* que se desea, pero no sólo se trata de tener una idea, supone tener la actitud para realizarla, así como también desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible, abierto y sobre todo arriesgarse.

El facilitador (a) plantea una serie de preguntas

¿Cuándo doy por terminado una tarea?

¿Cuáles son las oportunidades veo en mi vida?

- **La confianza en el emprendedor**

la confianza en un estudiante emprendedor es la base para el éxito, en cualquier contexto de la vida y, sobre todo, en el del emprendimiento. Un emprendedor con autoconfianza es capaz de *atraer más oportunidades*, incrementando así sus posibilidades de éxito profesional.

Es fundamental para el emprendedor la confianza en sí y en su propia idea o proyecto, y no siempre es fácil transmitir esa seguridad, especialmente si tienes baja autoestima.

La confianza es una emoción y como cualquier otra emoción, *felicidad, tristeza, enojo, etcétera* puede ser impulsada y mejorada. Así que, para alcanzar ese alto nivel de confianza para superar los obstáculos de dirigir un emprendimiento, existen ciertas cosas que puedes hacer:

- **Planea desde antes**, pero deja espacio para la espontaneidad.
- **Escucha** antes de hablar.
- **Asegúrate de sonreír**.
- **Siente pasión** por tu proyecto.

Muchas de las personas sufren de los mismos miedos, en mayor o menor intensidad cuando se enfrentan al emprendimiento y uno de los puntos débiles suele ser la falta de confianza en sí mismo, sobre todo, en las capacidades.

Uno de los grandes secretos para emprender con éxito: es necesario que creas que eres capaz de conseguirlo.

El facilitador(a) presentada un video predeterminado sobre la confianza y posteriormente explicar donde debemos diferenciar la aptitud de la actitud por tal razón los y las estudiantes deben de comprender esto conceptos:

- **La aptitud:** conocimiento y experiencia que uno trae y que nos permite desarrollar cierta actividad. Es fundamental la educación, la familia, los trabajos anteriores, etc.
- **La actitud:** la motivación y la voluntad con la que nos volcamos para realizar cierta actividad. En este caso opera el comportamiento de cada uno. Existen personas que tienen la "aptitud" para desenvolverse en determinada posición, pero hay otros con la "actitud", pueden soportar la presión del tiempo y la escasez de recursos para cambiar una situación desfavorable a nuevas oportunidades lo cual es una característica de un emprendedor.

¿Cómo puedo fortalecer mi confianza?

¿Cuál es mi actitud hacia los cambios?

- **Cultura emprendedora**

Para que puedan crear esa cultura emprendedora en los y las estudiantes, son necesarios algunos elementos que les ayuden a incentivarlos. Para contribuir a ese logro se hace necesario tomar en cuenta las siguientes.

Como se clasifican los emprendedores

El facilitador(a), realiza preguntas directas a los y las estudiantes sobre el motivo por el cual están en este módulo, para poder clasificar sus iniciativas emprendedoras, lo cual se realiza la siguiente actividad.

¿Que lo motiva a emprender?

¿Tiene usted familiares emprendedores?

¿Quién lo apoya en su emprendimiento?

Definición de cultura y emprendedurismo

Para lograr que los participantes comiencen a pensar en ser emprendedores es necesario que el facilitador(a) dé a conocer que significa la cultura emprendedora y cuáles son los elementos de ésta, hacia donde está orientada y cómo afecta la falta de ésta en que las personas sean emprendedoras.

El facilitador(a) pedirá a los y las estudiantes que anoten aquellas características que deben poseer un emprendedor para desarrollarse como tal: pueden ser atributos, cualidades o rasgos característicos, es conveniente que para esta actividad se dedique solo 5 minutos. A continuación, anota aquellas características que creas deba poseer un emprendedor para desarrollarse como tal, pueden ser atributos, cualidades o rasgos característicos.

Características de un emprendedor.

Una vez terminada la actividad anterior, el facilitador(a) pedirá a algunos alumnos que pasen a anotar al pizarrón algunas características que escribieron en su cuaderno, esto es con el fin de crear el perfil adecuado de un emprendedor, el cual se desarrollara en forma grupal con las aportaciones que haga el grupo, finalizando la actividad.

A continuación, se presenta algunas cualidades que pueden servir de apoyo para la revisión de la actividad de las Características Emprendedoras Personales.

- *Visionario:* percibe cuando es el momento adecuado de actuar sin correr riesgos excesivos, Utilizar todo lo que está a su alcance para lograrlo.
- *Competitivo:* Le gusta asumir retos y competir con sus rivales. Su desempeño se basa en la idea de ganar-ganar.
- *Productivo:* Está acostumbrado a trabajar bajo presión, Controla la tensión que esto implica y es más eficiente.
- *Inconforme:* Lo demuestra al no estar de acuerdo con el entorno que lo rodea. Es inquieto y rebelde.
- *Creativo:* Identifica los problemas que le afectan y plantean nuevas soluciones con un toque a veces personal.
- *Comprometido:* Se siente responsable de los actos que conlleven adecuadamente al cumplimiento de sus metas.
- *Optimista:* Piensa solo en lo mejor; actúa para la mejor y espera lo mejor; siempre es realista.
- *Apasionado:* Le entusiasma y disfruta llevar a cabo sus actividades con todos los alcances posibles.
- *Innovador:* Modifica lo existente para poder alcanzar sus metas de la manera más eficiente.

- *Planificador*: Plantea metas y estrategias, pudiendo ser estas grandes o pequeñas, pero siempre con el firme propósito de cumplirlas a como dé lugar y sobre todas las cosas, corriendo muchas veces ciertos riesgos.

Para poder evaluar este tema de perfil psicológico el facilitador(a) pasará el “*Test de perfil psicológico*” como parte del primer tema.

Tema No. 2: Energía e Iniciativa emprendedora.

La energía de un emprendedor pareciera no tener límites. O al menos eso creemos cuando empezamos con tanto entusiasmo nuestro emprendimiento donde asumimos que la energía no se acaba. Pero la verdad es que la energía es finita.

El nuevo emprendedor parece no darse cuenta de ello puesto que hay una confusión de ideas y palabras: “voy a ponerle toda la energía a este proyecto”. Confunden energía con actitud, que, aunque son complementarias no son exactamente lo mismo.

La energía es un tema físico y la renovación de la energía del emprendedor está en lo que comemos. Comer bien o comer sano nos ayuda a tener más energía, a sostenerla por más tiempo o a recuperarla y *La iniciativa emprendedora* surge con la identificación de una posible oportunidad y la forma de explotarla, esto es, la idea de negocio. Ambos son conceptos nucleares en el proceso emprendedor. Comprender la relación entre oportunidad e idea de negocio y la diferencia entre ambas no es una cuestión baladí. Es muy común que el emprendedor inicie su andadura con su idea de negocio, olvidándose por completo de que tendría que haberse preocupado primero de si dicha idea está basada en una oportunidad de negocio. La idea en sí misma no es lo importante, diariamente surgen cientos de ideas de negocio, pero es obvio que no se desarrollan tantos negocios como ideas surgen, probablemente porque no responden a ninguna oportunidad real.

Así, cuando, tras explicar su idea de negocio se le plantean al emprendedor cuestiones relativas a la oportunidad, como, por ejemplo: ¿existen evidencias reales de la necesidad que trata de satisfacer?, ¿cuál es el tamaño del mercado?, ¿cuáles son los futuros compradores del producto o servicio?, ¿cómo es la competencia?, etc., no es raro que la idea deje de ser tan atractiva como se planteaba inicialmente.

Es muy común que el emprendedor inicie su andadura con su idea de negocio, olvidándose por completo de que tendría que haberse preocupado primero de si dicha idea está basada en una oportunidad de negocio.

Por tanto, es importante tener claro que las ideas de negocio deben estar basadas en una oportunidad de negocio. La idea es necesaria para emprender, pero por sí misma no basta; ya que no deja de ser una simple conceptualización o visión de un posible negocio por parte del emprendedor; por tanto, puede que no represente una oportunidad empresarial. Este punto es crítico en el proceso emprendedor.

Muchas iniciativas fracasan porque los emprendedores no trabajaron lo suficiente en la identificación y evaluación de la oportunidad y, en consecuencia, iniciaron negocios donde no había una oportunidad empresarial real.

Ahora bien, una relación que en principio se presenta como lineal, primero tiene que existir una oportunidad de negocio y sobre ella se desarrolla una idea de negocio (o varias) con la que explotarla; no siempre es tan simple y directa.

- **Componentes De La Iniciativa Emprendedora**

La actividad emprendedora involucra aspectos de orden personal y de entorno necesarios para desarrollar el plan innovador. De igual manera requiere la disposición y actitud de riesgo que el emprendedor debe asumir para darle vida a la iniciativa. Se agrupa estos aspectos en tres categorías:

- **Fuerzas Internas:** Son los aspectos asociados al desarrollo de la personalidad y reflejan características humanas de un emprendedor. ¿Por qué? Porque son aquellas relacionadas directamente con el emprendedor como persona. Por ejemplo: la necesidad de realización personal, la motivación, la visión optimista, evalúa sus resultados, el compromiso y autonomía. Que son todos esos impulsos que están dentro de ti que lograr llevarte a tener esa iniciativa que deseas emplear.

- ✓ La motivación de la iniciativa emprendedora, sostenida por el optimismo impartido al desarrollo de su plan innovador para generar deseo de persistencia.
- ✓ Visión optimista también denomina optimismo es disposición positiva frente a una circunstancia o a la existencia en general, es

decir, el optimismo es una tendencia que pueden tener algunos individuos y que por ella tienden a ver y a juzgar cualquier situación, acontecimiento o persona, siempre desde su aspecto más favorable

- ✓ La evaluación permanente de los resultados de su innovación para implementar los cambios o mejoramientos con los que ella continúe aportando el beneficio para el cual fue creada.
- ✓ El compromiso en la aventura a desarrollar su iniciativa empresarial, teniendo en cuenta el impacto que causará en su entorno social y de negocios.
- ✓ La capacidad de liderazgo, comunicación efectiva y la utilización proactiva de los recursos existentes o latentes para que la iniciativa emprendedora se concrete.
- ✓ La autonomía para determinar el método de desarrollo y las responsabilidades inherentes a su toma de decisiones.

El facilitador(a) realizada una serie de preguntas que tiene que escribir cada uno de los participantes.

¿Por qué deseo emprender?

- **Personalidad Emprendedora:** reconocer las cualidades de un estudiante emprendedor debe tener para calificarse como tal y que se proyectan en la realización de su iniciativa emprendedora.
 - Desde la motivación y perseverancia para su plan innovador, hasta la permanente vigilancia de su entorno para detectar otras oportunidades aplicables al mejoramiento de su empresa, el emprendedor debe fundamentar la realización de empresa bajo parámetros de riesgo inteligente, refrescamiento continuo de las redes de contacto, y reprocesamiento de recursos y de modelos de desarrollo, para sostener su permanencia en el mercado.

El facilitador(a) realiza una serie de preguntas que tiene que escribir cada uno de los participantes.

¿Por qué considera que tiene una personalidad emprendedora?

- **Fuerzas Externas:** Influyen en la acción emprendedora en la medida en que esos factores sean coherentes con la mentalidad empresarial. ¿Por qué y cómo? Estos aspectos influyen en la creación o no de la iniciativa emprendedora. Por ejemplo; la parte social, política, económica, cultural, tecnológico. Los cuales son fuerzas que están en el ambiente en el cual desarrollarás tu idea.
 - Entorno político y económico, como disciplinas que regulan y controlan el desarrollo de empresa.
 - Contexto sociocultural, determinante de la dirección que la empresa debe tomar en aras no solo de cumplir los objetivos para los que fue creada, sino como garantía de permanencia en el mercado.
 - Contexto tecnológico como facilitador de la dinámica de desarrollo de la empresa en entornos de avanzada.
 - Cultura laboral determinante de las probabilidades de surgimiento de la iniciativa emprendedora.
 - Contexto organizacional, como objeto disciplinario condicionante del libre desarrollo del potencial innovador.
 - Contexto familiar, como parámetro fijador o inhibidor de la motivación para la creación o no de empresa.
 - Contexto educacional al que el ser humano está expuesto desde sus primeras estancias de formación escolar, para afianzar el concepto de sumisión y autonomía adquiridos en el entorno familiar.

El facilitador(a) realiza una serie de preguntas que tiene que escribir cada uno de los participantes.

¿Por qué puedo emprender en un entorno con muchos riesgos?

- **Historias de personajes que por su energía e iniciativa lograron su objetivo**

En ocasiones, la oportunidad de negocio no está en el entorno esperando a ser identificada, sino que es creada por la acción innovadora del emprendedor. Hay casos en los que la introducción de un nuevo producto o proceso para el mercado, genera una necesidad hasta ese momento desconocida para el consumidor. Un ejemplo evidente es la introducción del teléfono móvil, en particular, los Smartphone y uno de los empresarios por excelencia que ha sabido generar nuevas necesidades en el consumidor es Steve Jobs.

La actividad innovadora de Steve Jobs ha permitido a Apple crear oportunidades de negocio que otros no habían podido identificar porque no respondían a necesidades existentes en el momento, sino que eran latentes. Por tanto, las oportunidades de negocio no sólo están ahí, sino que pueden ser creadas por el emprendedor a través de la innovación.

Lo relevante, en cualquier caso, no debería ser saber qué surge antes, sino tener claro que una idea sin oportunidad de negocio no puede ser considerada una idea de negocio. Por ello, si es la idea de negocio la que se plantea en primer lugar, corresponde comprobar si está basada en una oportunidad de negocio real y atractiva.

Tema No. 3: Creatividad e Innovación.

Innovar y ser creativo son dos elementos muy importantes para un emprendedor y cada vez se tornan importantes en los proyectos de emprender, debido a la competencia que crece en los mercados a diario. A partir de estas dos herramientas puede estar el éxito de una nueva empresa y el papel que esta tome en el mercado, ya que gracias a estos factores podrán ser más competitivas.

El facilitador(a) deberá exponer los dos aspectos importantes cuando hablamos de emprendimiento son la creatividad y la innovación, ya que son las que despiertan la iniciativa de llevar a cabo un proyecto de emprendimiento a partir de las ideas interesantes que se nos puedan ocurrir en cierto momento o tras reconocer acertadamente una necesidad que queramos solventar en un colectivo en particular. Toda innovación comienza con ideas creativas. No obstante, la creatividad por sí misma no es condición suficiente para innovar.

A continuación, entenderemos el porqué de este razonamiento.

- **Importancia de la Creatividad e innovación.**

La creatividad e innovación son dos términos que se suelen entender como sinónimos, aunque no son lo mismo. Es cierto que tienen mucho en común, sobre todo en lo que implica sus resultados prácticos, pero la diferencia sustancial entre ellos es la siguiente:

La creatividad hace referencia a una habilidad de una persona, incluso a una forma de pensamiento, que contribuye a encontrar soluciones novedosas a los problemas empleando los recursos disponibles cuando hacemos frente a ellos, Con *innovación*, en cambio, nos referimos al proceso que nos permite aplicar a distintos terrenos prácticos, principalmente el empresarial, el pensamiento creativo y las ideas generadas a partir de él. *Dicho de otro modo: primero es la creatividad y después, la innovación.*

El facilitador(a) realizará una serie de preguntas que tiene que escribir cada uno de los participantes.

¿Considera que usted es creativo e innovador?

- **Como estimular la creatividad e innovación.**

El facilitador(a) expondrá los conceptos y como se estimulan la creatividad e innovación

La creatividad: es la capacidad de una persona para crear e idear algo nuevo y original. De aquí crece un concepto o una idea útil para el creador que dará soluciones a otras personas.

Cómo estimular la creatividad:

- ✓ Crea retos.
- ✓ Estimula la motivación.
- ✓ Ten autonomía.
- ✓ Busca nuevas perspectivas
- ✓ Establece una meta.
- ✓ Enfócate en una sola cosa.
- ✓ Olvida el perfeccionamiento.
- ✓ Sueña despierto.

La innovación: Convierte las ideas en productos nuevos y mejorados para el mercado. Responde a las necesidades de las personas y empresas con ideas nuevas y exitosas.

Cómo estimular la innovación:

- ✓ Fomenta la creatividad
- ✓ Elimina el miedo a fracasar
- ✓ Mantente informado
- ✓ Observa los cambios en el mercad
- ✓ Busca elementos fuera de tu industria
- ✓ Abre nuevas posibilidades
- ✓ Cuestiona todo.

Por otro lado, debemos entender que la creatividad no es la capacidad de crear algo de la nada, sino de generar nuevas ideas combinándolas, cambiándolas o aplicándolas de nuevo. Cada persona tiene un lado creativo, pero no se percata de él, puesto que se trata de una actitud en la que somos capaces de aceptar el cambio y lo novedoso. Alude a una flexibilidad de perspectiva y al disfrute de las cosas a la vez que se busca mejorarlas.

Son tres los elementos que componen la creatividad en las personas:

- La **experiencia**: aquello que una persona conoce y puede hacer en el amplio dominio de sus habilidades técnicas y del conocimiento de su trabajo.
- El **pensamiento creativo**: la capacidad de juntar ideas ya existentes y crear nuevas combinaciones con ellas.
- La **motivación**: el instinto y deseo de hacer algo, la pasión interna y el interés.

El facilitador(a) realiza una serie de preguntas que tiene que escribir cada uno de los participantes.

¿Qué acciones toma para estimular su creatividad e innovación?

¿Qué nivel de experiencia tiene en emprender?

Tema No.4: Capacidad de análisis

Una persona emprendedora es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos, evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad, tiene la capacidad de actuar con iniciativa y perseverancia de modo de poder modificar la realidad siendo un agente de cambio, junto a los que lo rodean, aportando soluciones innovadoras a organizaciones productivas y sociales desde su profesión.

- **El liderazgo y El emprendedor**

Los verdaderos líderes emprendedores son aquellos que son capaces de influir en las personas sin tener autoridad de mando. La capacidad de influir se basa en la habilidad comunicativa del individuo, su nivel de consciencia sobre sus actos y el compromiso con sus ideas.

Las principales características de un líder son

- ✓ Saber trabajar en equipo
- ✓ No le asustan los riesgos
- ✓ Son leales y sinceros
- ✓ Tienen pasión por nuevos retos
- ✓ Saber cuál es su debilidad
- ✓ Saben cuál es su fuerza
- ✓ Saben lo que quieren

- **La previsión y El emprendedor**

La previsión para un emprendedor implica ver hacia el futuro y responder a las preguntas ¿Qué puedo hacer? Es base necesario para la planeación ya que fija el objetivo y plantea la selección de cursos de acción.

Las principales características de un líder son

- ✓ Enfoque. “Se ha dicho que el **liderazgo** trata de tomar decisiones **importantes**, pero poco populares. ...
- ✓ Confianza. “Un **líder** gana seguidores e inspira confianza al tener una visión clara, tener empatía y ser un buen maestro. ...

- ✓ Transparencia. ...
- ✓ Integridad. ...
- ✓ Inspiración. ...
- ✓ Pasión. ...
- ✓ Innovación. ...
- ✓ Paciencia.

Al finalizar el último tema a de formación se proceda a realizar la evaluación “*Test de Características y habilidades Emprendedoras Personales*” y medir la capacidad emprendedora de cada participante.

iv. Importancia del perfil Emprendedor.

Es la etapa de inicio del programa de emprendedurismo que ayudará a poner en la perspectiva de los participantes el concepto de características emprendedoras , pero más importantes aun, es el hecho de concientizar a los y las estudiantes de sus situación personal emprendedoras mostrando aquellas características en las que poseen deficiencias, como parte de crear un conciencia sobre la necesidad de superarlas y de desarrollar sus habilidades, el beneficio que esto significa a lo largo del programa de emprendedurismo es con la finalidad de que creen sus propias empresas.

v. Metodología de la Enseñanza.

En este módulo se realiza un auto diagnóstico de las condiciones emprendedoras de los y las estudiantes. La aplicación del auto diagnóstico es presencial porque cada estudiante debe analizar sus resultados con la ayuda de un facilitador, quien dará la inducción a los y las estudiantes sobre el llenado de “*Test de características Emprendedoras personal*” que se aplica para la obtención de la información; esta hoja está compuesta con diferente grupos de preguntas, cada grupo hace referencia a una características emprendedora específica: que son: búsqueda de oportunidades, Persistencia, planificación, Correr riesgo, Cumplimiento de compromisos, Autoconfianza, Auto exigencia de la Calidad, Fijar metas, Investigador, Persuasión y Redes de apoyo; todo esto con el fin de conocer y medir cuanto han desarrollado los y las estudiantes cada una de las características emprendedoras y determinar en cuales

deben realizar un mayor esfuerzo para superar las diferencia que puedan representar un obstáculo en su camino como emprendedor.

b. Etapa II: Desarrollo del modelo de negocio

i. Descripción de la etapa.

En este módulo se pretende que los y las estudiantes puedan madurar su idea de negocio para sus proyecto de emprendimiento, que conozcan el nivel de dificultad que se afrentaran y como poder resolver esa dificultades y puedan desarrollar un buen modelo de negocios, que se pueda utilizar como herramienta previa al plan de negocio que permitirá definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se va a hacer, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma va a generar ingresos. Está enfocado en desarrollar la idea de Negocio del emprendedor y cubrir una demanda insatisfecha de cliente que requieren de un producto o servicio, que sea innovador, creativo y tenga validación con cliente potencial. esta.

ii. Objetivo General.

Estimular la creatividad para la generación de ideas de negocio, brindando a los participantes conocimientos y herramientas de mercado para que descubran y conozcan su funcionamiento.

iii. Contenido a desarrollar.

Tema No. 1: Presentación sobre experiencias de personas emprendedoras.

En este apartado se darán a conocer a los participantes historias de emprendedurismo que han dado inicio a un proyecto empresarial. El conocer este tipo de experiencias resultará de gran utilidad al momento de poner en marcha un proyecto propio, el saber ¿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 joven emprendedor.

Tema No. 2: Emprendimiento Efectual

El facilitador deberá definir claramente al participante que es el emprendimiento efectual, y hacer énfasis en que este es un proceso de razonamiento que se basa en mantener una visión

flexible, en la cual se asume que se alcanzarán las metas deseadas. La finalidad es lograr que los participantes consigan los primeros clientes y socios comprometidos que luego serán quienes suministren nuevos medios y nuevas metas.

- **Principios del emprendimiento efectual**

El facilitador deberá explicar por medio de diapositivas, charlas expositivas o intercambio de experiencias de los principios del emprendimiento efectual, ya que estos ayudaran a los participantes a tomar decisiones empresariales en situaciones de incertidumbre y crear soluciones creativas de alto impacto.

- **Principio de “comenzar con los recursos que se tiene”.**

Por medio del presente principio, el facilitador deberá ayudar y explicar al participante, que necesitan definir los recursos que se tienen disponibles para iniciar con su idea de negocio (quien soy, qué se, a quien conozco, quien me conoce) y así puedan tomar decisiones con respecto a dichos recursos, también sería recomendable que los participantes, imaginen las posibilidades que puedan darse a partir de estos recursos.

- **Principio de la “Pérdida aceptable”**

El facilitador debe lograr que, por los medios de este principio, los participantes determinen cuanto puedan permitirse perder en cada paso que se dan en vez de buscar grandes oportunidades, es decir, que puedan elegir objetivos y acciones mediante los cuales exista una situación favorable o incluso el peor de los escenarios llegase a suceder.

- **Principio de “Aprovechar las contingencias”**

El facilitador deberá hacer conciencia que todo emprendedor busca lograr extraer el máximo provecho de las sorpresas, contratiempos y peores situaciones que se dan en el desarrollo de la actividad empresarial, es decir, que los otros interpretan como malas noticias para ellos se vuelven oportunidades que les permiten crear nuevos mercados.

- **Principio de la “Co-creación”**

Este principio se caracteriza por formar alianzas con personas y organizaciones dispuestas a asumir un compromiso de forma conjunta, ya que, al obtener compromisos de este tipo al principio del proyecto, reduce la incertidumbre y se crean mercados con los participantes interesados. El facilitador deberá orientar a los participantes a realizar la búsqueda de

personas o empresas que ayuden al desarrollo de su idea de negocios siempre y cuando sea necesario para poder ponerlo en marcha.

- **Principio de “Creencia que el futuro se construye, no se predice”**

Por medio del presente principio se deberá explicar a los participantes que el futuro no es predecible, pero si se puede tener cierto control a través de nuestras acciones. Sin embargo, debe hacer énfasis, en que debe considerar que todas las acciones van a generar los resultados esperados.

Tema No. 3: Generando mis propias ideas de negocio.

En este apartado se darán a conocer las ideas de negocio, en la cual el facilitador deberá realizar diversas actividades que favorezcan la creación de ideas nuevas.

- **Definición de idea de negocio**

El facilitador deberá dejar en claro a los participantes para su efectivo aprendizaje un breve concepto, el cual podría ser definido de la siguiente manera: “Es una descripción breve y concisa de las operaciones básicas de un negocio en su etapa inicial”, ya que todo buen negocio inicia con una buena idea sobre el tipo o clase de actividad que se desea emprender.

- **Lluvia de ideas**

El facilitador deberá explicar que la lluvia de ideas es una manera de abrir la mente y ayudar a encontrar muchos pensamientos diferentes, se puede empezar con una palabra y luego se escribe todo lo relacionado con ella.

Luego se continúa tanto tiempo como se pueda, anotando todo, aunque pueda parecer fuera de lo común o extraño.

Las buenas ideas pueden tener orígenes muy extraños, para realizar la lluvia de ideas el facilitador pedir a los participantes que escriban un mínimo de 5 propuestas de ideas

¿Mis ideas de oportunidad?

Después de realizar esta idea de negocios el facilitador deberá orientar a los participantes a que determinen cuáles son sus ideas que les parecen mejor. Dar a conocer al grupo de participantes los resultados de la lluvia de ideas)

- **Identificando ideas de negocio exitosas**

El facilitador deberá explicar a los participantes que la base de una buena identificación de ideas de negocios se vuelve exitosa, si se realiza pensando en las necesidades de la clientela, ya que, si un negocio ofrece un buen producto, pero nadie lo necesita, será un fracaso.

- **Definición de Cliente**

En el presente apartado el facilitador deberá explicar a los participantes la definición de quienes son los clientes y hacer énfasis en que la importancia de estos radica en que de ellos depende el éxito o fracaso de su idea de negocio.

Para tener claro lo que es un cliente, se presenta la siguiente definición: “El termino cliente hace referencia a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago”. Cabe aclarar que el acceso al producto dependerá de las necesidades del cliente.

- **Segmentación del cliente.**

Se deberá explicar y detallar la importancia que tiene la segmentación de los clientes, ya que cada cliente busca ser tratado de manera diferente.

Por lo que se expone el siguiente concepto: “Es la selección de grupos de clientes con demandas similares y que son atractivos para nuestro negocio”.

Tema No. 4: Mapa de empatía

El facilitador deberá explicar mediante charlas expositivas lo que es el mapa de empatía, este se utilizará para ponerse en el lugar de la clientela, ya que ellos son la clave de todo negocio y este mediante su representación gráfica se convierte en una herramienta muy importante para los negocios, porque ayuda a comprender realmente al cliente.

El mapa de empatía ayuda a ir más allá de lo que parece que quiere el cliente o de lo que dice que quiere, esta herramienta bien trabajada ayudará a entender lo que este realmente quiere o necesita.

El mapa de empatía permitirá reconocer a los participantes las siguientes variables de los clientes:

- i. **Qué ve:** cuál es su entorno y como es; que amistades posee; qué propuestas le ofrece ya el mercado
- ii. **Qué dice y hace:** cuál es su actitud en público, qué aspecto tiene; cómo se comporta, que contradicciones tiene.
- iii. **Que Oye;** que dicen o que le dicen sus amistades, su familia, su personal, sus jefes o jefas, las personas influyentes de su entorno; a través de que canales multimedia le llega la información.
- iv. **Qué piensa y siente:** qué es lo que realmente le importa; cuáles son sus principales preocupaciones, inquietudes, sueños y aspiraciones.

A partir de estas cuatro se obtienen otras dos:

- i. **Cuáles son los esfuerzos que realiza:** a que le tiene miedo; cuales son las barreras y obstáculos que se encuentra para obtener lo que desea; con que riesgos se tropieza en su camino y debe asumir, que esfuerzos o riesgo no asumir.
- ii. **Cuáles son los resultados, los beneficios que espera obtener:** cuáles son sus necesidades o deseos reales; como mide el éxito, en función de que; cómo podría realizar sus objetivos.

- **Como se utiliza el mapa de empatía:**

La aplicación del mapa de empatía es muy sencilla, llevará alrededor de unos 30 minutos aproximadamente (se recomienda realizarla en grupo). En una pizarra que se dividirá en seis compartimientos que corresponden con las variables mencionadas anteriormente: ¿qué ve?, ¿Qué dice o hace?, ¿Qué oye?, ¿Qué piensa y siente?, Esfuerzos y beneficios.

Tema No. 5: Lienzo de la propuesta de valor

El facilitador deberá conocer herramientas graficas claves que ayuden al participante a enfocarse en satisfacer las necesidades del cliente, mediante la realización de una serie de preguntas relacionadas a los mismos propósitos de conocer y saber qué es lo que realmente necesitan. Podrían realizarse preguntas como: ¿Qué necesidad de tus clientes atenderás? ¿Qué producto o servicio venderá mi negocio? ¿a quién le venderás? ¿Cómo venderás tus productos o servicios?

Actividad para contribuir al desarrollo de los participantes, se propone el llenado del siguiente instrumento, con el fin de identificar el tipo de necesidades que desean satisfacer los clientes:

N°	PRODUCTO	NECESIDAD SATISFACEN
1		
2		
3		
4		
N°	SERVICIOS	NECESIDAD SATISFACEN
1		
2		
3		
4		

Tema No. 6: Las 4P's del mercado (Precio, producto, promoción y plaza)

En este apartado el facilitador deberá hacer énfasis, en que determinar el producto, el precio, la promoción y la plaza es importante; ya que estas variables de mercado, son esenciales para el desarrollo de una iniciativa de negocio.

El facilitador deberá hacer preguntas a los participantes con respecto a: el producto ¿Qué vendo?, la promoción ¿Cómo lo conocerán y comprarán los clientes?, la plaza ¿Cómo se los hare llegar? Y el precio ¿Cuánto pagaran por él?

Actividad: llena el siguiente cuadro con información acerca de los negocios existentes en la zona donde piensas que puedes instalar tu negocio. Esto te ayudará a identificar algunas ideas para tu propio negocio.

NEGOCIOS EN MI LOCALIDAD			
PRODUCTOS	COMERCIANTES MAYORISTAS	COMERCIANTES MINORISTAS	PROVEEDORES DE SERVICIOS

Luego identifica algunos negocios que no existan en tu localidad y que representan una oportunidad empresarial y colócalos en el cuadro siguiente:

Posibles negocios en mi localidad			
Productos	Comerciantes mayoristas	Comerciantes minoristas	Proveedores de servicios

Selección, análisis y validación de las ideas de negocio.

Con ayuda del facilitador y después de haber aplicado las técnicas anteriores, con seguridad tienes unas ideas de negocio. La próxima tarea es identificar aquellas que considere las mejores, para que puedan emprender un negocio.

Actividad: revisa tu lista de ideas y toma nota de 6 de ellas, las que consideres más importantes y factibles de realizar. Esto permitirá que se realice de mejor manera la selección de la idea de negocio. (Vaciar las opciones en el siguiente formato)

Idea	¿Qué necesidades de clientes atenderás?	¿Qué producto o servicio venderás?	¿a quién le venderás?	¿Cómo venderás tus productos?	¿Cómo te beneficiara a ti?

Después complementa este análisis para una de las ideas seleccionadas, dando respuesta al siguiente cuestionario denominado “**análisis de ideas de negocio**”

Análisis de ideas de negocios			
Idea de negocio:			
Pregunta	Si	No	Anotaciones
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Describe los productos y/o servicios
¿Tienes experiencias que puedan ayudarte a poner en marcha este negocio?			Describe tu experiencia
¿Tienes habilidades para operar este negocio?			Describe tus habilidades
¿Puedes obtener información y asesoría de este negocio?			¿Dónde y cuál?
¿Tienes contactos para lograr posicionar el negocio en el mercado?			Menciona tus contactos
¿Tienes información acerca de si habrá suficientes clientes?			Menciona tu información
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Describe los productos y/o servicios

¿Tienes información acerca de cuanto estaría dispuesto la clientela a pagar por lo productos o servicios?			¿Cuánto?
¿Seré este el único negocio de este tipo en la localidad, territorio, país?			¿Sí? ¿No? ¿Por qué?
¿Hay otros negocios o empresas similares?			¿Cómo competirás con éxito?
¿Podrás proporcionar la calidad de productos y servicios que la clientela del negocio desea?			¿Cómo?
¿Piensas que el negocio será rentable?			¿Por qué?
¿Necesita este negocio equipo, local, personal calificado?			¿Cuál?
¿Necesitas financiamiento para comprar lo que se requiere?			¿Por qué?
¿De dónde obtendrás los recursos que se necesitan para iniciar el negocio?			Menciónalos
¿Puedes imaginarte a ti mismo operando el negocio dentro de 10 años?			¿Cómo?
¿Este negocio se adapta a tus características y habilidades personales o de grupo?			¿Cómo?
Total			

Tema No. 7: Realizar entrevista al segmento determinado

El facilitador deberá explicar que la realizar entrevistas con los clientes, les brindará a los participantes información clave para la toma de decisiones.

Entre algunas preguntas claves que se pueden realizar a los clientes, se proponen los siguientes:

Para un producto ya existente, algunas de las preguntas podrían ser:

- i. ¿Dónde acostumbra usted a comprar este producto o servicio?
- ii. ¿En que otro lugar podría usted adquirir este producto o servicio?
- iii. ¿Por qué lo compra en tal lugar o establecimiento?
- iv. ¿Con que frecuencia lo compra?
- v. ¿Qué precio acostumbra a pagar?
- vi. ¿Qué opinión tiene de la calidad del producto o servicio que adquirido?
- vii. ¿Qué piensa usted sobre el precio?
- viii. ¿Hay alguna manera en la que usted piensa que podría mejorarse el producto o servicio adquirido? (estilo, empaque, servicio postventa)
- ix. ¿Conoce usted a alguien más que este proyectando producir u ofrecer este producto servicio?

Sí, el producto es nuevo:

- i. ¿Estaría dispuesto a comprarlo?
- ii. ¿Con que frecuencia?
- iii. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el producto?

Tema No. 8: Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)

El facilitador deberá explicar en qué consiste el análisis FODA, ya que este es un método que se utiliza para decidir cuál es la mejor idea de negocio más adecuada, identificando posibles ventajas y problemas a los cuales el o la participante pueden enfrentarse si se deciden a emprender una idea de negocio.

Aplicando el análisis FODA se podrá hacer un análisis interno y externo de cada idea de negocio.

Actividad: con la ayuda del siguiente, formula un análisis FODA para la idea de negocios seleccionada, de esta manera se identificará si es viable y ayudará a identificar los factores críticos, para poder enfrentarlos

ANALISIS FODA	
Idea de negocio	AL INTERIOR DEL NEGOCIO
	Fortaleza Debilidades
	AL EXTERIOR DEL NEGOCIO
	Amenazas Oportunidades
¿Hay más fortalezas que DEBILIDADES ? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
¿Hay más oportunidades que AMENAZAS ? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
¿Cómo aprovecharé las OPORTUNIDADES ?	
¿Cómo potenciaré las FORTALEZAS ?	
¿Cómo superaré las DEBILIDADES ?	
¿Cómo evitaré las AMENZAS ?	

iv. Importancia de desarrollar un modelo de negocios

El modelo de negocios es una de las claves en todo proceso emprendedor, ya sea empresarial o social, es el diseño de un modelo de negocio innovador y antes de validar un modelo de negocio, tenemos que ser capaces de plantear un modelo nuevo, innovador, donde seamos capaces de entender que encajan todas las piezas. Después, la realidad, nos mostrará el camino que debemos seguir. analizar la importancia del diseño de modelo de negocio en educación y administración Un paso sumamente importante es el diseño de un modelo de negocio. Pero antes de este paso, y en esa hoja de ruta el modelo de negocio describe lo que buscan los clientes, cómo lo quieren, y lo que están dispuestos a pagar, así como la forma en que la empresa va a satisfacer esas necesidades y la forma en que va a obtener beneficio por ello.

c. **Etapa III: Creación del Plan de Negocio.**

i. **Descripción de la etapa.**

ii. **Objetivo General.**

Brindar a los participantes los conocimientos que les permitan elaborar un plan de negocios, con el fin que desarrollen habilidades para la planificación empresarial y el manejo de riesgos al poner en marcha o administrar un negocio.

iii. **Contenido a desarrollar.**

Tema No. 1: Generalidades de los planes de negocio.

En esta parte el facilitador deberá explicar las generalidades de los planes de negocio, puede comenzar realizando preguntas acerca de los planes de negocio para ver cuánto conocen los participantes del tema y luego mediante una charla expositiva enfatizar que un plan de negocios es: “Una herramienta en la dirección de los negocios y constituyen la columna vertebral en el manejo de los mismos, ya que en el los emprendedores escriben sus ideas para luego ejecutarlas.”

Resaltando que el plan de negocios no solo es un documento que muestra el que hacer de una iniciativa de negocio, sino que representa una oportunidad de acceso a financiamientos por parte de instituciones bancarias y también por medio de él se puede atraer el interés por parte de inversores externos que estén dispuestos a arriesgar sus finanzas, con el propósito de obtener un margen de las ganancias de parte de alguna iniciativa en particular.

- **Definiciones de plan de negocios**

El responsable de impartir la capacitación deberá presentar en sus diapositivas algunos conceptos de planes de negocio y pedirle a algún o algunos de sus participantes que lean los conceptos y luego preguntarles si tienen dudas, y posteriormente hacer una retroalimentación de los conceptos leídos, con el fin de dejar una idea, respecto al concepto de plan de negocios. Para contribuir con el aprendizaje se deja algunos conceptos de planes de negocio que el facilitador puede tomar en cuenta:

Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.

Tema No. 2: Estructura que debe contener un Plan de Negocios

El facilitador deberá explicar mediante diapositivas, cada una de las partes principales que contiene un plan de negocios y paralelamente trabajar con cada participante adecuando lo explicado a su idea de negocio, con la finalidad de que conozcan los elementos del plan de negocios y que construyan el suyo paso a paso.

- **Resumen Ejecutivo**

El facilitador deberá decirles a los participantes que esto es lo último que se hace dentro del plan de negocios y consiste en la descripción total del contenido del documento (Ejemplo de que se trata la idea de negocio, los productos y/o servicios que se venden, el mercado al que va dirigido los productos y/o servicios, principalmente ventajas de la empresa, algunos datos financieros como el monto de la inversión, procedencia de los fondos)

- **Descripción de la idea de negocios.**

Por medio de una diapositiva se les deberá explicar que en este apartado los participantes deben de dejar claro; cómo surge la idea de negocios, cuanto tiempo tiene de experiencia en el ramo, nombre de la futura empresa, que productos o servicios ofrecerá al mercado y cuál será la estrategia de venta, nombre de los propietarios y la formación que tiene el emprendedor o la experiencia profesional (si la tiene) se les explica la misión, visión y los valores que debe tener la empresa.

- **Análisis de la industria.**

Es necesario explicar los sectores de la industria e identificar y analizar: en donde está ubicado el producto o servicio que va a ofrecer la empresa, el crecimiento anual, los competidores, los precios, posicionamiento en el mercado, productos sustitutos.

- **Análisis de mercado.**

Se detalla el segmento de clientes a quienes se dirige el producto, porque los clientes dejarían de comprarle a la competencia para comprarle a él, cuáles son las estrategias para atraer a los clientes, los canales de distribución, los elementos de comunicación comercial de la empresa

(ejemplo: logo, eslogan, nombres comerciales de productos o servicios y de la empresa, estrategias de ventas, etc.)

- **Estudio técnico o de localización.**

Se deberá explicar de manera clara, los procesos y procedimientos necesarios para que funcione la empresa, la ubicación de la planta, debe incluir su estructura organizacional y describir las funciones de cada miembro.

- **Estudio económico.**

Se detalla los principales Estados Financieros proyectados para los 5 años siguientes, incluye indicadores financieros (TIR, VAN, PERIODO DE RECUPERACIÓN).

- **Anexos.**

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

Tema No. 4: Usos del plan de negocios.

El capacitador debe de enfatizar que el Plan de Negocios no es un documento con carácter jurídico que sirva de garantía prenda, pero que puede ser de ayuda para:

- ✓ Facilitar la obtención de créditos bancarios para emprendedores.
- ✓ Pueden recibir aportes financieros no reembolsables por parte del Estado.
- ✓ Obtener inversionistas financieros que se interesen en el proyecto y quieran formar parte de él.

- *Formato del Plan de negocios (Propuesto)*

Plan de negocios

I. Resumen Ejecutivo	
II. Descripción de la empresa	
Misión	
Visión	
Objetivos	
Valores	
Áreas claves de éxito	
Constitución legal de la empresa	
Ubicación física de la empresa	
Necesidades de pre-operación	
Productos o servicios a ofrecer	

III. Análisis de la industria
Definición de la industria
Tamaño del mercado objetivo
Productos sustitutos
Principales competidores
Nuevos competidores
Proveedores de materias primas o servicios
IV ANÁLISIS DE MERCADO
Productos de la empresa
Segmento objetivo

Perfil del cliente potencial dentro del segmento objetivo
Definición de los precios de venta
V. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, PUBLICIDAD Y VENTAS
Medios publicitarios
Conceptos comerciales
Herramientas de ventas
Formas de ofrecer los productos
VI. OPERACIONES DE LA EMPRESA
Organización interna de la empresa
Perfil del puesto de trabajo
Capacitaciones necesarias

iv. Importancia de la Creación del Plan de Negocios.

La importancia del plan de negocios es un documento importante en el que se desarrolla la información necesaria para hacer una evaluación del futuro emprendimiento y los caminos para llevarlo a cabo. Es importante que el emprendedor desarrolle su documento ya que de él depende reconocer las fallas para poder corregir, lo cual debe describir los rasgos principales del rubro elegido, las características de la empresa que está por edificar y los resultados esperados. Lo que busca, es evaluar la factibilidad del proyecto y su viabilidad económica.

v. Metodología de la Enseñanza.

El facilitador solo es un instrumento para guiar al estudiante emprendedor para que elabore su propio documento con la finalidad que reconozca la fallas que este pueda tener para corregir y realizar los cambios necesarios.

d. Etapa IV: Germinación y Capital Semilla.

i. Descripción de la etapa.

El siguiente módulo consiste en ver las diferentes posibilidades para poder financiar el proyecto o la idea de negocios, así como también, brindar una alternativa para que la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador pueda hacer una evaluación y poder financiar algunos proyectos.

Este apartado está básicamente creado para ver otras posibilidades de financiamiento para cada uno de los proyectos, se verán otras instituciones, así como diferentes programas en apoyo a los emprendedores.

ii. Objetivo General.

Someter a evaluación todos los proyectos creados durante el programa para poder brindar el capital semilla requerido para iniciar el negocio en marcha, así también ver otras alternativas de financiamiento a los cuales los participantes puedan optar.

iii. Contenido a desarrollar

Tema No. 1: Evaluación para la capital semilla.

Para esta intervención, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador deberá contar con recursos financieros llamados capital semilla para las personas emprendedoras que logren formular modelos de negocio con potencial de crecimiento.

para la operatividad de este fondo, se cuenta con un manual de administración y funcionamiento del capital semilla.

En esta guía se indican los pasos para lograr que los participantes puedan tener acceso a estos recursos, estos serán evaluados por personal técnico de la Facultad de Ciencias Económicas, estos pueden ser docentes expertos en la materia o personal externos contratados previamente.

Clasificación: La Facultad de Ciencias Económicas a través del comité evaluador procederán a la revisión de las propuestas presentadas y el cumplimiento del perfil y potencial establecido, de esto se generan instrumentos que formalizan la decisión de la FCE y es comunicado a los participantes (acta de clasificación). Para esta fase se considerará la

presentación de modelo de negocio, elaborado por las personas que conforman el emprendimiento.

Evaluación y Selección: este procedimiento es realizado por un panel, en este caso por el comité evaluador que la Facultad de Ciencias Económicas previamente seleccionado, conformado por especialistas o conocedores del ámbito de negocios,

Formalización del Capital Semilla: la modalidad de entrega de los recursos de capital semilla que utilizará la FCE será a través de desembolsos por cheques o por transferencias bancarias, se formalizará un contrato de capital semilla, instrumento que regulará la relación establecida para uso y liquidación de los fondos entregados a cada persona emprendedora; para la elaboración del contrato de capital semilla es preciso que el expediente incorpore información necesaria de los participantes.

Tema No. 2: Uso y liquidación del capital semilla

El propósito del capital semilla es lograr que la persona emprendedora pueda realizar acciones de validación y mejora de su modelo de negocios, lo cual le generara tracción para futuros procesos de gestión de financiamiento y socios.

iv. Importancia de la etapa de Germinación de recursos.

Es importante esta etapa debido a que es necesario saber con cuantos recursos cuenta el emprendedor para poner en marcha el proyecto de emprendimiento y el producto es un prototipo lo cual tiene que perfeccionar esto puede genera un estancamiento económico y no poder en marcha el proyecto. Por tal razón es necesario tener una fuente de financiamiento.

v. Metodología de la Enseñanza.

El facilitador deberá informar sobre los programas de capital semilla que manejan las instrucciones tanto públicas como privadas para poder participar en estos eventos.

4. Fase 2: Articulación.

a. Descripción de la fase.

Se establece como una fase de evaluación del documento propuesto por el emprendedor donde explota sus ideas de negocios y su experiencia en la idea que ha desarrollado, medir el nivel de aceptación por parte del consumidor a través de feria de emprendimiento y la búsqueda de fuente de financiamiento,

b. Objetivo general

Conocer el nivel de éxito de la idea de negocios a través de una prueba piloto y desarrollando el prototipo del producto que cubre las necesidades de un consumidor

c. Preparación de Ferias piloto.

i. Descripción.

Cuando la fase de creación de empresa se establece un periodo de preparación para lo que será la feria de negocios piloto, en el cual se presentan todas las empresas diseñadas e implementadas por los participantes, esto con el fin de iniciar con el proceso de lanzar al mercado los diferentes proyectos desarrollados. Esta feria de emprendedurismo es el producto final de las ideas desarrolladas por el grupo de estudiantes que participaron en la primera fase del proceso de creación de empresas. En esta feria de negocios se pretende dar a conocer los productos desarrollados así también como inauguración de las empresas creadas. Al final a los y las estudiantes que terminaron con éxito las cuatro etapas de formación, se les dará una certificación como personas emprendedoras.

ii. Objetivo General.

Presentar los diferentes proyectos a la comunidad estudiantil y general a través de una feria de negocios y a través de los diferentes medios de comunicación de la Universidad de El Salvador, donde se expondrán las diferentes ideas de emprendedurismo, esto con el fin de lanzar los diferentes proyectos al mercado, atraer clientes y posibles inversionistas.

iii. Objetivos Específicos.

1. Conocer las diferentes propuestas de ideas de negocios creadas y desarrolladas por los participantes.
2. Dar a conocer los diferentes proyectos a través de los diferentes medios de comunicación.
3. Realizar una feria donde se expongan los diferentes proyectos ante clientes potenciales.
4. Gestionar posibles canales comerciales, impulsando la comercialización de los productos desarrollados.
5. Realizar un seguimiento de los diferentes proyectos creados.

iv. Contenido a desarrollar.

Para la fase de negocio en marcha, se realizará previamente talleres desarrollando el siguiente temario:

- Definición definitiva del Plan de negocios.
- Diseño de la logística de la feria de proyectos.
- Establecimiento de políticas para el diseño y funcionamiento de la feria.
- Establecimiento del presupuesto para la exhibición de las ideas de negocios en la feria.

v. Resultados.

Habrán culminado exitosamente el Programa de emprendedurismo, en donde habrán aprendido las diferentes etapas de creación de negocios.

Habrán puesto en práctica cada una de las etapas o fases del programa de emprendedurismo.

Habrán reconocido la necesidad con diferentes organismos para la producción y venta de productos y/o servicios.

Habrán elaborado su plan de negocios estableciendo su logotipo, lema y estrategia de mercado.

Habrán ejecutado exitosamente su idea y plan de negocios.

Establecer relaciones y enlaces con personas que estén interesados en invertir en las ideas de negocios.

d. Importancia de la fase de articulación.

La fase de articulación es importante debido a la unión que existe entre cada una de las etapas esto permite corregir errores en donde se necesita después de tener la medición y tener un rulado de la feria de emprendimiento piloto y corregir para poner en marcha.

e. Metodología de la Enseñanza.

La metodología está basada en la experiencia propia del emprendedor, para reconvertir el documento y ponerlo en marcha.

5. Fase 3: Negocio en Marcha.

a. Descripción de la fase.

Esta etapa se caracteriza por ser el inicio de la operación en el mercado, desarrollando procesos de gestión comercial. Es la etapa en la que se valida y se realizan ajustes permanentes para asegurar la innovación en el modelo de negocio con base en la información que obtiene en el mercado.

Durante esta etapa el emprendimiento deberá ejecutar el plan de puesta en marcha que presentó al proceso de evaluación y selección, logrando ejecutar los recursos de capital semilla transferidos por el fondo y alcanzando los hitos definidos por el fondo.

b. Objetivo General.

Iniciar la operación de la empresa en el mercado desarrollando e implementando procesos de gestión comercial, esto con el fin de mejorar la idea de negocios.

c. Objetivos Específicos.

Validar ajustes en el plan de negocios.

Realizar ajustes pertinentes en el plan de negocios para innovar el modelo.

Poner en marcha la empresa.

d. Contenido a desarrollar.

Con el plan de trabajo definido, se procederá a implementar el modelo de negocios, es decir, a poner en marcha a la empresa. Con el acompañamiento del personal Técnico de Emprendimiento se procederá a hacer funcionar el proceso del negocio.

Según los resultados la persona emprendedora podrá realizar cambios a su modelo de negocios a partir de la información del mercado que le brindan sus clientes durante la puesta en marcha.

i. Evaluación del modelo de negocios

Con el negocio funcionando, pasado un tiempo de prueba (no menor a 3 meses) deberá evaluarse el modelo de negocios para en donde se evaluará si se está funcionando de manera adecuada o es necesario realizar ajustes, tanto al producto o servicio, como a las diversas metodologías del emprendimiento. Para definir si se requiere algún ajuste se realizará la evaluación del emprendimiento. En esta evaluación pueden existir tres resultados:

- Se define que el emprendimiento no necesita ajustes, por lo que puede ser formalizado.
- Se define que los ajustes que se requieren son mínimos y pueden realizarse de manera rápida sin necesidad de volverse a evaluar.
- Hay que realizar ajustes varios de importancia al emprendimiento, por lo que se recomendará hacer los ajuste y se procederá a otra evaluación tras el tiempo que se determine sea necesario para implementar los ajustes definidos.

ii. Se impartirán los siguientes talleres:

- Taller de asociatividad para la cohesión asociativa, resolución de conflictos, liderazgo, trabajo en equipo.
- Capacitación sobre normas básicas de calidad.
- Desarrollo de identidad empresarial comercial imagen y marca.
- Vinculaciones comerciales. O Vinculaciones financieras (obtención de fondos reembolsables y no reembolsables).
- Taller o charla sobre formalización legal del negocio en marcha.

iii. Resultados.

- Identificar y crear clientes.
- Administrar su negocio.
- Reconocerá oportunidades de mejora.
- Diseñara estrategias para crecer su negocio en las áreas de costos, marketing, producción y organización de la empresa.

e. Importancia de la puesta en marcha.

La etapa de Puesta en marcha consiste en ejecutar el plan de negocios y convertir la idea en realidad. Es una etapa crucial en el desarrollo de los estudiantes emprendedores y de especial vulnerabilidad, para la cual, el apoyo y la vigilancia en la ejecución, son fundamentales.

f. Metodología de la Enseñanza.

Es la ejecución de todo lo aprendido en el programa de emprendedurismo en el cual destaca la motivación y las características de los estudiantes emprendedores.

F. DESCRIPCIÓN DE POLÍTICAS DEL PROGRAMAS DE EMPRENDEDURISMO.

1. Política de Desarrollo de Emprendedurismo para la creación de Micro y Pequeñas Empresas.

Para poder desarrollar el programa de emprendedurismo es necesario crear lineamientos o directrices, en este apartado se desarrolla la importancia, objetivo, finalidad de las políticas del programa de emprendedurismo propuesto.

a. Importancia.

La creación de las políticas en el programa de emprendedurismo es muy importante, ya que, ayudará a establecer las normas, procedimientos y comportamientos al momento de iniciar con el programa de emprendedurismo.

Son importante, además, ya que se trata de unos principios creados y aceptados por todos los participantes con el objetivo de conseguir la mejor gestión que permita obtener grandes resultados al final del programa de emprendedurismo.

b. Finalidad.

La finalidad de establecer las políticas es regir y mantener el orden en cada una de las etapas de este programa de emprendedurismo y así, obtener mejores resultados al momento de culminar el programa.

c. Descripción.

Las políticas del programa de emprendedurismo se establecerán antes de iniciar con la implementación del mismo, estas políticas serán establecidas por los desarrolladores del

programa de emprendedurismo, podrán ser cambiadas acorde a las necesidades que vayan surgiendo al momento de implementar el programa de emprendedor, siempre y cuando sea en beneficio de los participantes.

d. Objetivo General.

Obtener mejores resultados al momento de culminar el programa de emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, sede central, así como, mantener el control y orden en cada una de las etapas a desarrollar en el programa.

e. Desarrollo de un Ecosistema de Emprendedurismo.

i. Contratación de Estudiantes.

Una de las apuestas más grandes del programa de emprendedurismo es la creación de micros y pequeñas empresas que contribuyan con la generación de empleos. Una de las políticas creadas es que los participantes que logren consolidar sus empresas, contraten jóvenes que estudian en la Facultad de Ciencias Económicas.

ii. Pasantía de Estudiantes.

Otra de las propuestas dentro de las políticas es que los participantes que logren consolidar sus empresas, brinden la oportunidad para que los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas puedan realizar pasantías, esto con el fin de desarrollar sus habilidades en las carreras que están cursando, así como también ganar experiencia laboral

f. Desarrollo de un Ecosistema de Emprendedurismo, Seguimiento a los emprendedurismo.

Se pretende además que los participantes después de haber puesto en marcha sus ideas de negocios, y estén consolidadas, puedan formar vínculos entre sí, esto para fortalecer sus negocios y para crear un ecosistema de emprendedor, donde hablarán de innovación y de apoyo para otros emprendedores.

G. PRESUPUESTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE EMPRENDEDURISMO.

Presupuesto para la implementación del programa de emprendedurismo dirigido a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.				
Descripcion	Invercion Inicial	Presupuesto Anual	Presupuesto Ciclo I	Prusupesst o Ciclo II
Salarios		\$ 28.800,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00
Coordinador de programa		\$ 9.600,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Secretaria Asistete.		\$ 4.800,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Asesor y promotor.		\$ 14.400,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
Formacion y talleres (Pago por servicios)		\$ 6.360,00	\$ 3.180,00	\$ 3.180,00
Facilitador formacion y talleres		\$ 2.880,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00
Asesor Judirico.		\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Mentores.		\$ 480,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Salarios + Servicios profesionales		\$ 35.160,00	\$ 17.580,00	\$ 17.580,00
Feria de Emprendedores y Puesta en marcha		\$ 2.400,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Preparacion de Feria pilotos		\$ 800,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Otros Eventos		\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Evento de Clausura Diplomas		\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Infraestructura		\$ 900,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Aulas		\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Auditorium		\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Depreciacion (Mobiliario y equipo)	\$6.980,00	\$ 1.236,00	\$ 618,00	\$ 618,00
Computadora	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Fotocopiadora e impresara.	\$ 1.000,00	\$ 180,00	\$ 90,00	\$ 90,00
Escritorio	\$ 1.000,00	\$ 180,00	\$ 90,00	\$ 90,00
Sillas Secretarial	\$ 300,00	\$ 54,00	\$ 27,00	\$ 27,00
Sillas de espera	\$ 150,00	\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Pupitre	\$ 1.600,00	\$ 288,00	\$ 144,00	\$ 144,00
Pizarra	\$ 80,00	\$ -	\$ -	\$ -
micrófono	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ -
Cañón	\$ 800,00	\$ 144,00	\$ 72,00	\$ 72,00
MATERIAL Y PAPELERÍA		\$ 1.620,00	\$ 810,00	\$ 810,00
Plumones de pizarra		\$ 60,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Lápiz		\$ 60,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Remas de papel		\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Otros		\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Refrigerios		\$ -	\$ -	\$ -
total	\$6.980,00	\$ 38.016,00	\$ 19.008,00	\$ 19.008,00

Ilustracion 5, elaborado por el grupo de trabajo

El financiamiento para iniciar con el programa de emprendedurismo saldrá del presupuesto general de la Facultad de Ciencias Económicas.

BIBLIOGRAFÍA.**REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA.****LIBROS.**

Chiavenato Idalberto, (1993) Iniciación a la organización y técnica comercial, ISBN 9701003195.

Frascara, Jorge, (2000) Diseño Gráfico para la gente.

Reyes Ponce, Agustín, (2004), Administración de Empresas: Teoría y práctica ISBN 9681800591551.

Garzosi Pinca, René; Jaramillo Paredes, Marcia; Garzosi Pincay Yamel, "Hablemos de Emprendimiento", (2018), Editorial UTMACH, ISBN: 978-9942-24-112-2.

González, Soraya • Mari, Javier Castro, Ricardo • María Rey• Messina, María • Rivas, Adriana Pena, Javier, (2018), "Manual Didáctico Emprendedurismo" ISBN: 978-9974-0-1626-2.

H. Koontz, (2012), Curso de administración moderna ISBN 978-607-15-0759-4.

Osterwalder Alexander, Pigneur Y ver, (2011) "Generación de Modelos de Negocios", Editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U, ISBN: 978-84-234-2841-0.

Rodríguez Gerardo, Manual de diseño Industrial» I.S.B.N. 968-887-027-7.

Sablich, Charles Alexander, (2007), Módulo de Administración y Dirección de Empresas.

TRABAJOS DE GRADUACION

Azdrubal Corvera Celina Guerra, Menjivar Pedro, (2016), EL EMPRENDEDURISMO COMO ALTERNATIVA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA JÓVENES DE LA

COMUNIDAD IGNACIO ELLACURÍA “GUANCORA”, DEL DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO.

Martínez, Alison Lucia, (abril 2016), RED DE ASESORÍA INTRAUNIVERSITARIA PARA IMPLEMENTACIÓN EN LA SEGUNDA FASE DE DESARROLLO DEL CENTRO DE FOMENTO DE LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR. Pág. 82

LEYES

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, Decreto Constituyente N1, 38, Emitido El 15 de diciembre De 1983; Publicado en El Diario. Oficial. N1 234, Tomo N1 281, Del 16 De diciembre De 1983.Reformas: (20) D.L. N° 154, del 02 de octubre del 2003, publicado en el D.O. N° 191, Tomo 361, del 15 de octubre del 2003. SECCEON TERCERA.

Ley de Educación Superior, Decreto Legislativo No. 522, de fecha 30 de noviembre de1995, publicado en el Diario Oficial No. 236, Tomo No. 329, del 20 de diciembre de 1995.

Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador, DECRETO N° 138 Publicado en el Diario Oficial N°113, tomo N°351, del 18 de junio de 2001.

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa, Primera. Edición, San Salvador, El Salvador, CONAMYPE, 2014, Decreto 667, Publicara en el Diario Oficial. N1 90 Tomo N1 403, Fecha: 20 de mayo de 2014.

Reglamento General de la Ley de Educación Superior, Decreto No. 77, de fecha 9 de agosto de 1996, publicado en el Diario Oficial No. 157, Tomo No. 332, del 26 de agosto de 1996.

Reglamento de la Ley Orgánica de la Universidad de El Salvador, ACUERDO No. 70/99-2001 (VI) Publicado en el Diario Oficial N°113, tomo N°351, del 18 de junio de 2001.

Reglamento General de la Facultad de Ciencia Económicas de la Universidad de El Salvador, ACUERDO No. 99/2011-2013 (XIII), Publicado en el Diario Oficial N°113, tomo N°399, del 8 de mayo de 2013, Capítulo I, Pág. 1 y 2.

Reglamento Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa, Decreto Ejecutivo No. 58. Publicado en el Diario Oficial No. 233. Tomo No. 421. Correspondiente al 12 de diciembre del 2014.

OTROS DOCUMENTOS.

Azqueta Díaz de Alda, A. (2017). "El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción", pág. 10-20. En Simposio Internacional El Desafío de Emprender en la Escuela del Siglo XXI, Sevilla, España, Universidad de Sevilla.

El Emprendimiento en El Salvador, Informe Nacional El Salvador 2014-2015, Global Entrepreneurship Monitor Y Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN).

Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2017), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC).

Memoria de Labores 2019, Centro de la Innovación y El Emprendimiento (CEFIE-UES, (marzo 2020), Imprenta Universitaria.

Memoria de Labores 2017, (marzo 2018) Universidad de El Salvador, Imprenta Universitaria.

Política Nacional de Emprendimiento, (2014), Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Pág. 14.

Manual 1°. Modelo de Atención a Emprendimientos Dinámicos, (MAED), (marzo 2019), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE y Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana, Estrategia SICA EMPRENDE, (2013) publicado por Centro Regional de la Promoción MIMYPE, CENPROMYPE.

Manual de Capital Semilla: Para el Financiamiento de Emprendimientos Relacionados a la Estrategia de Erradicación de la Pobreza. (Abril 2019), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE.

ESTRATEGIA INTEGRAL PARA EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES, HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS DE LAS PERSONAS EN SITUACION DE POBREZA Y VULNERABILIDAD (PROGRAMA EMPRENDIMIENTO SOLIDARIO) EJECUTADO EN EL PERIODO DE 2015-2017, oficina Administrado de Premio a la Calidad El Salvador.

Memoria de Labores 2010 ITCA-FEPADE, (2018) Comisión de Acreditación de la calidad Académica.

Memoria de Labores 2018, (2019), Instituto Salvadoreño de formación Profesional, (INSAFORP).

Informe de Resultados PAES 2019, (2020) Gobierno de El Salvador Ministerio de Educación.

Resultados de la Información Estadística de Instituciones de Educación Superior 2018, San Salvador (2019), Dirección Nacional de Educación Superior, MINED.

Resultados de la Información Estadística de Instituciones de Educación Superior 2018, San Salvador 2019, Dirección Nacional de Educación Superior, MINED.

Política Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, publicación 2013, Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Política Nacional de Emprendimiento, publicación 2014, Ministerio de Economía de El Salvador (MINED) y Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

SITIOS WEB.

<https://www.esen.edu.sv/gem/>

<https://www.ufg.edu.sv/evolydes.html#.Xw8tcKFKjIU>

<https://www.ufg.edu.sv/i.germina.html#.Xw8xS6FKjIU>

<https://www.itca.edu.sv/fomento-de-emprendimiento/>

<http://acontecerues.blogspot.com/2008/08/ues-nuevamente-campeona-en-competencia.html>

<http://fce.ues.edu.sv/gobierno/decano>

<http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad/historia>

<http://www.fce.ues.edu.sv/index.php/facultad>

<https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

<https://www.grandespyemes.com.ar/2017/01/08/cuales-son-las-etapas-de-un-emprendimiento/#:~:text=Germinaci%C3%B3n.&text=En%20esta%20etapa%2C%20la%20mayor,con%20experiencia%20en%20el%20sector.>

<http://www.bandesal.gob.sv/programas/banca-emprendes/>

<http://dica.minec.gob.sv/dica/quienes-somos/objetivos-mision-vision.html>

<https://www.conamype.gob.sv/servicios/guia-de-servicios/servicios-cdmype/>.

<https://www.esen.edu.sv/centro-emprendedor-2/>

<https://www.conamype.gob.sv/blog/2020/03/02/mas-de-106-millones-en-compras-publicas-del-estado-a-la-mype-salvadorena/>

ANEXOS

ANEXO 1°.

TABULACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE CUENTIONARIO DIRIGIDO A LOS ESTUDIANTES ACTIVOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS.

a) . Tabulación, Análisis y gráficos de los resultados

1. Estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas.

Objetivo: Delimitar las unidades de muestreo.

TABLA No. 1

Repuesta.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa.
Sí	240	100%
No	0	0%
Total	240	100%



Interpretación: La gráfica anterior representa a los estudiantes encuestados, se puede observar que el 100% de los encuestados son estudiantes activos pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas, lo que nos garantiza una mayor fiabilidad al momento de obtener información para realizar el diagnóstico.

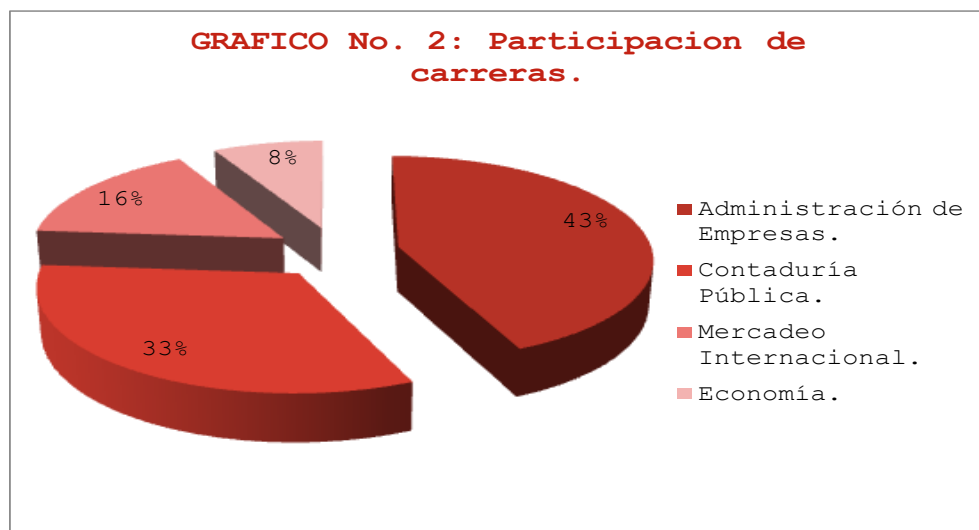
2. Carreras.

Objetivo: Conocer el nivel de participación de cada una de las carreras que estudian los participantes dentro de la Facultad de Ciencia Económicas.

TABLA N° 2

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Administración de Empresas.	104	43%
Contaduría Pública.	79	33%
Mercadeo Internacional.	38	16%
Economía.	19	8%
Total	240	100%

GRAFICO No. 2: Participacion de carreras.



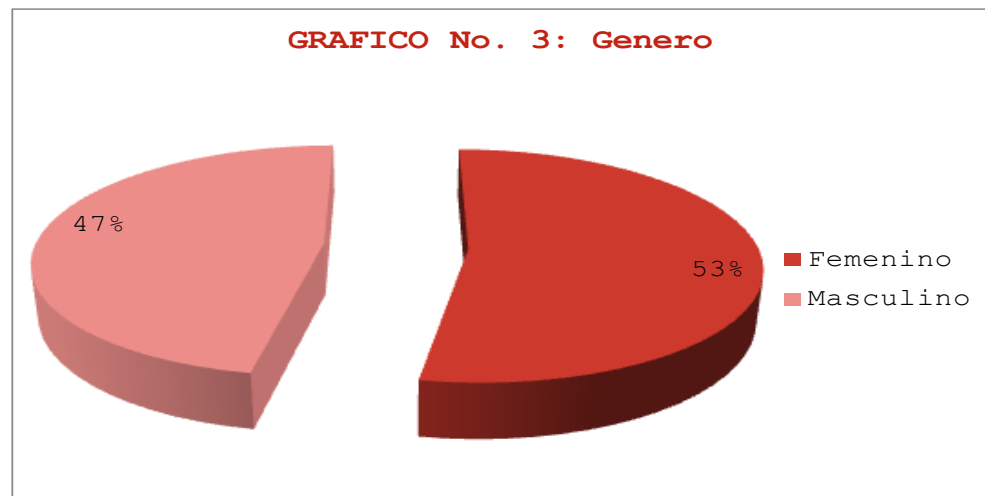
Interpretación: La gráfica anterior nos muestra la cantidad de estudiantes encuestados por cada una de las carreras existentes en la Facultad, se puede observar que la mayor parte de son estudiantes de Licenciatura de Administración de empresas, seguido de Contaduría Pública, por lo que se puede decir que tres cuartas partes de los encuestados pertenecen a estas dos carreras y la minoría son estuantes de la Licenciatura en Mercadeo internacional y Licenciatura en Economía.

3. Género.

Objetivo: Determinar el nivel de participación de género que estudian en la Facultad de Ciencia Económicas.

TABLA N° 3

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Femenino	127	53%
Masculino	113	47%
Total	240	100%



Interpretación: La gráfica anterior representa el género de los estudiantes encuestados, el cual para la investigación muestra un comportamiento similar al que tiene la población estudiantil de la facultada, en donde se puede ver que el género femenino tiene mayor participación en la investigación y menor participación del género masculino, se puede decir que los datos están dentro de los parámetros de otros estudios realizados donde el género femenino tiene mayor representación.

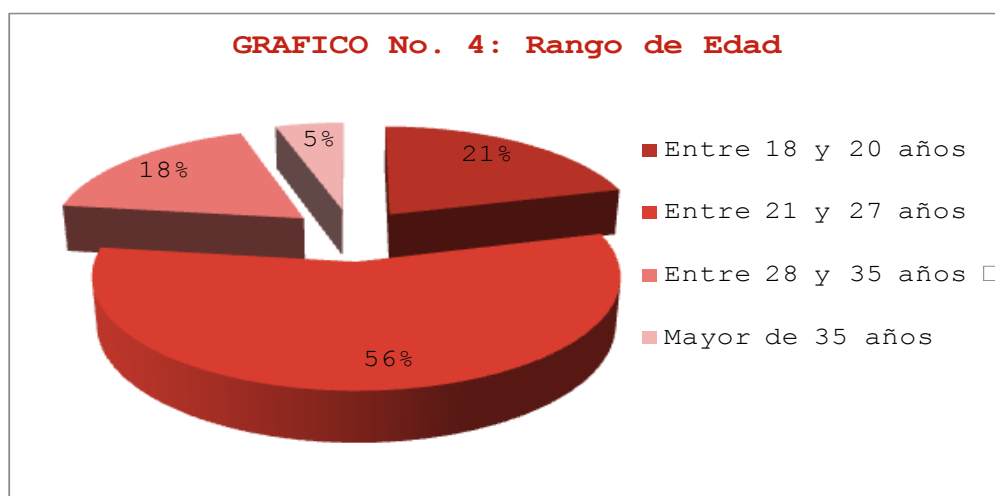
4. Edad

Objetivo: Conocer el rango de edades de los estudiantes que han participado.

TABLA N° 4

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Entre 18 y 20 años	50	21%
Entre 21 y 27 años	135	56%
Entre 28 y 35 años □	43	18%
Mayor de 35 años	12	5%
Total	240	100%

GRAFICO No. 4: Rango de Edad



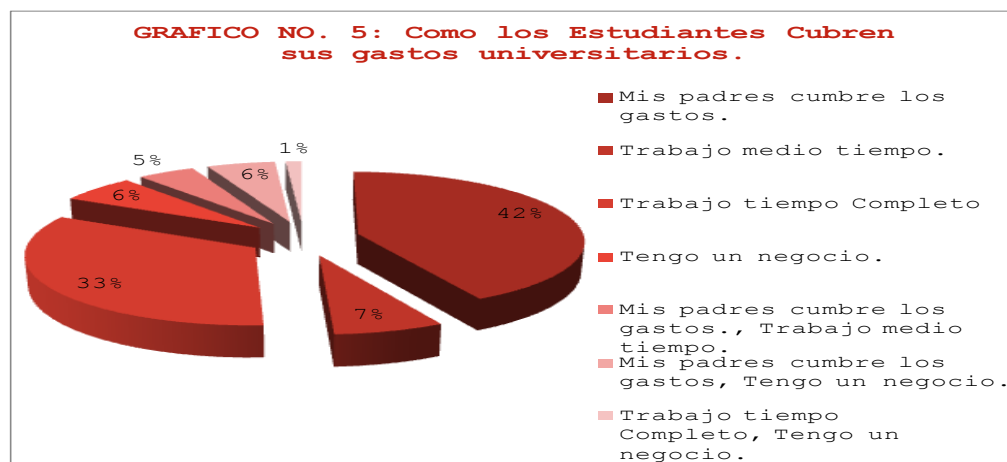
Interpretación: Se establece que en el gráfico el rango que es más determinante, es entre las edades de 21 a 27 años y el rango entre 18 a 20 años, esto muestra que la población estudiantil de la Facultad de Ciencia Económicas la mayor parte está compuesta por jóvenes que desean ser profesionales.

5. ¿Cómo cubre sus gastos universitarios?

Objetivo: Descubrir como los estudiantes cubren sus gastos de estudio para medir que tan importante es su nivel emprendimiento.

TABLA N° 5

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Mis padres cubren los gastos.	101	42%
Trabajo medio tiempo.	17	7%
Trabajo tiempo Completo	80	33%
Tengo un negocio.	15	6%
Mis padres cubren los gastos., Trabajo medio tiempo.	23	10%
Trabajo tiempo Completo, Tengo un negocio.	4	2%
Total	240	100%

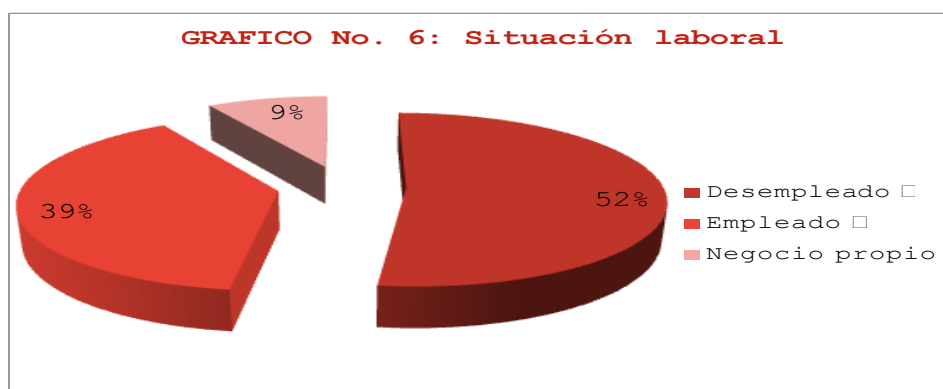


Interpretación: Un alto porcentaje de los estudiantes sus padres cubren los gastos pero de estos existen un grupo mínimo que a pesar de que sus padres cubren sus gastos estos tiene un trabajo de medio tiempo o tiene un negocio, esto indica que parte de esta población tiene un presupuesto asignados por sus padres y que si se pasan de este tiene que tomar la decisión de emprender o buscar un empleo que se adapte a su tiempo para cubrir sus gastos adicionales y la diferencia tiene un empleo por tiempo completo o medio tiempo y que un porcentaje mínimo de estos también tiene un negocio.

6. ¿Cuál es su situación laboral actual?

Objetivo: Conocer la situación laboral de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

TABLA N° 6		
Respuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Desempleado □	125	52%
Empleado □	94	39%
Negocio propio	21	9%
Total	240	100%



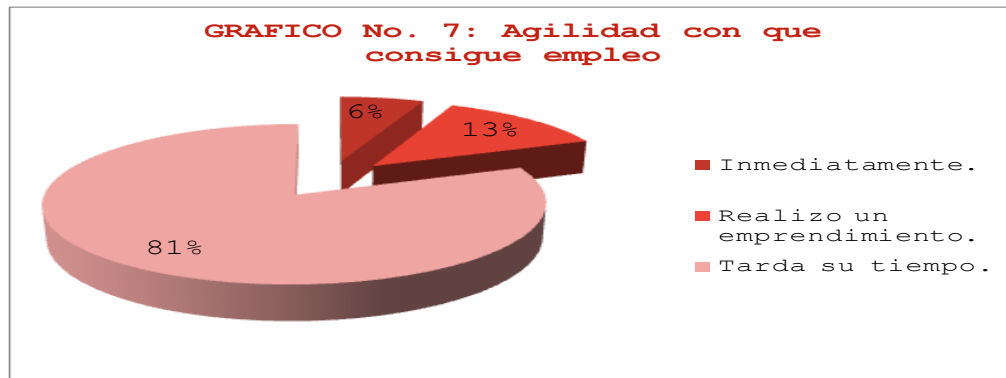
Interpretación: La situación laboral en que se encuentran los estudiantes encuestados, como se puede observar más de la mitad de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas están desempleados, esto se refleja con los índices de desempleo que se vive en El Salvador, ya que, al tener un población relativamente joven y sin experiencia laboral, es este sector el que sale mayormente golpeada con el desempleo, sin embargo, la gráfica nos muestra que un porcentaje considerable sí poseen una empleo ya sea formal o informal, mientras que sólo un menor porcentaje tiene un negocio propio.

7. ¿Considera que al ser estudiante de la Facultad consigue empleo en la siguiente medida?

Objetivo: identificar las perspectivas de los Estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas con el tiempo de contratación de un empleo formal.

TABLA N° 7

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Inmediatamente.	15	6%
Realizo un emprendimiento.	31	13%
Tarda su tiempo.	194	81%
Total	240	100%



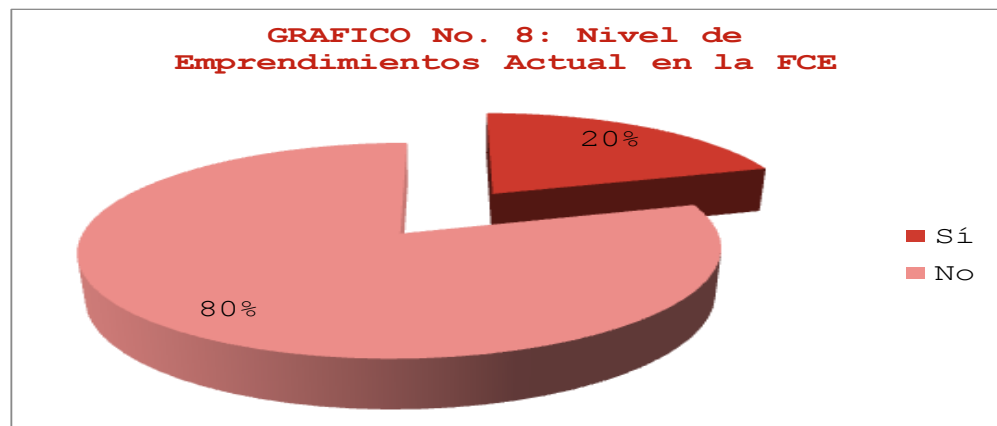
Interpretación: La siguiente gráfica nos muestra la perspectiva de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas con respecto a la facilidad de encontrar un empleo formal, se observa que la gran mayoría de los estudiantes considera que al momento de buscar un trabajo tarda su tiempo y no es sencillo esta perspectiva se da en muchas ocasiones por el hecho que existe una gran cantidad de jóvenes estudiantes o profesionales de las Ciencias Económicas ya sea de la Universidad de El Salvador o de otras universidades del país, provocando así una mayor competencia hacia las ofertas laborales que se van abriendo en las respectivas empresas y un porcentaje menor realizado un proyecto de emprendedurismo como alternativa para contar con un ingreso.

8. ¿Conoce a compañeros estudiantes de la facultad que han iniciado su negocio?

Objetivo: Diagnosticar el nivel de conocimiento de proyectos de emprendedurismo por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

TABLA No. 8

Respuesta.	Frecuencia	Porcentaje.
No	49	20%
Si	191	80%
Total	240	100%

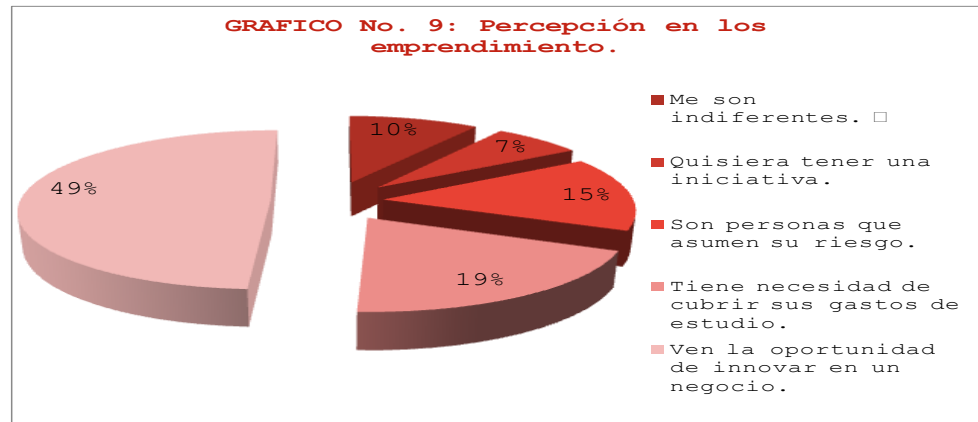


Interpretación: La gráfica nos muestra que la gran mayoría dice conocer de compañero que emprende, siempre estudiante activo de la Facultad, que han iniciado un proyecto de emprendedurismo, claramente se puede ver que en la Facultad existen muchos estudiantes que han iniciado con un negocio propio. Solamente un porcentaje mínimo indica no conocer a nadie que tenga un proyecto emprendedor.

9. ¿Qué impresión tiene de los estudiantes de la Facultad que ponen su propio negocio?

Objetivo: Saber la opinión que tienen los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas hacia las personas que han iniciado un proyecto de emprendedurismo y si ellos lo harían.

TABLA N° 9		
Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Me son indiferentes. □	23	10%
Quisiera tener una iniciativa.	16	7%
Son personas que asumen su riesgo.	36	15%
Tiene necesidad de cubrir sus gastos de estudio.	47	20%
Ven la oportunidad de innovar en un negocio.	118	49%
Total	240	100%



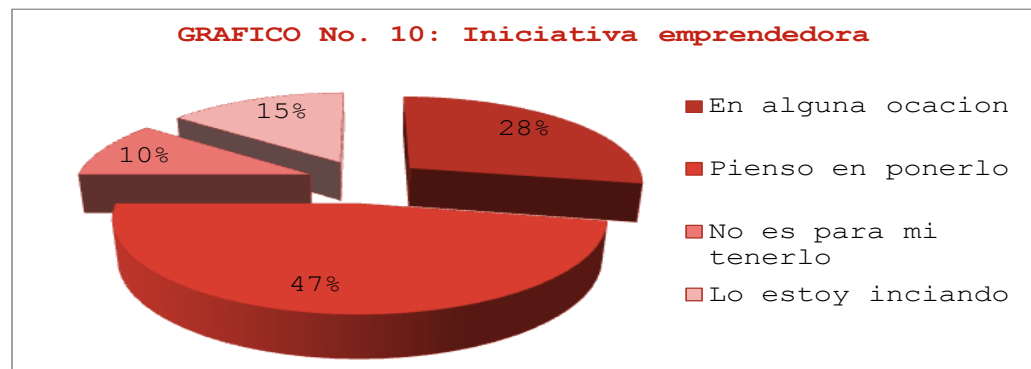
Interpretación: La perspectiva que tienen los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas hacia los estudiantes que han iniciado un negocio, casi la mitad de los estudiantes opina que las personas inician un negocio porque ve la oportunidad de innovar, seguido de que las personas inician un negocio por la necesidad de cubrir sus gastos un porcentaje menor considera que son personas que asumen un riesgo y un porcentaje mínimo le es indiferente, Se ve una clara tendencia de porqué los estudiantes Emprenden, los estudiantes opinan que emprenden porque en algún punto tiene una oportunidad y no la pueden desaprovechar o que simplemente lo hacen por cubrir sus gastos, si se observa es un mínimo de estudiantes a quienes les es indiferente.

10. ¿Ha pensado en iniciar su propio negocio?

Objetivo: Percibir si el estudiante tiene iniciativa para poder emprender.

TABLA No. 10

Respuesta.	Frecuencia	Porcentaje.
En alguna ocasion	67	28%
Pienso en ponerlo	113	47%
No es para mi tenerlo	25	10%
Lo estoy inciando	35	15%
Total	240	100%



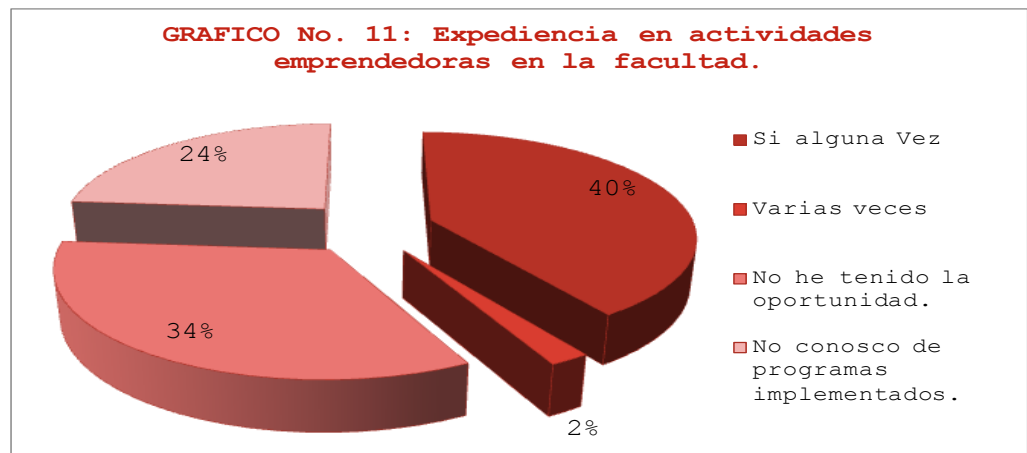
Interpretación: La iniciativa emprendedora que tienen los estudiantes de la facultad en poner su propio negocio es amplia ya que casi la mitad de los estudiantes piensa en poner sus negocios y una parte menciona que en alguna ocasión ha pensado ponerlo estas dos variables indica que los estudiantes si piensan en poner su propio negocio y un porcentaje mínimo está iniciando su negocio. Se puede ver que la mayor parte de los encuestados están interesados en crear su negocio, esto es porque de alguna manera se ha influenciado en el mundo de los negocios por las áreas de estudio que durante la carrera se han visto, por otra parte se puede ver que también existe una buena proporción de estudiantes quienes no están interesados en iniciar un proyecto de emprendedurismo, de la misma forma se ve que dentro de la Facultad existe un grupo de estudiantes quienes ya iniciaron sus proyectos empresariales.

11. ¿Conoce usted de algún programa de Emprendedurismo que la Facultad de Ciencias Económicas haya implementado en apoyo a los estudiantes?

Objetivo: Conocer si el estudiante ha tenido la experiencia de participar o a vistos a compañeros participar en programas que fomenta la cultura emprendedora dentro de la Facultad.

TABLA N° 11

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Si alguna Vez	97	40%
Varias veces	5	2%
No he tenido la oportunidad.	81	34%
No conosco de programas implementados.	57	24%
Total	240	100%



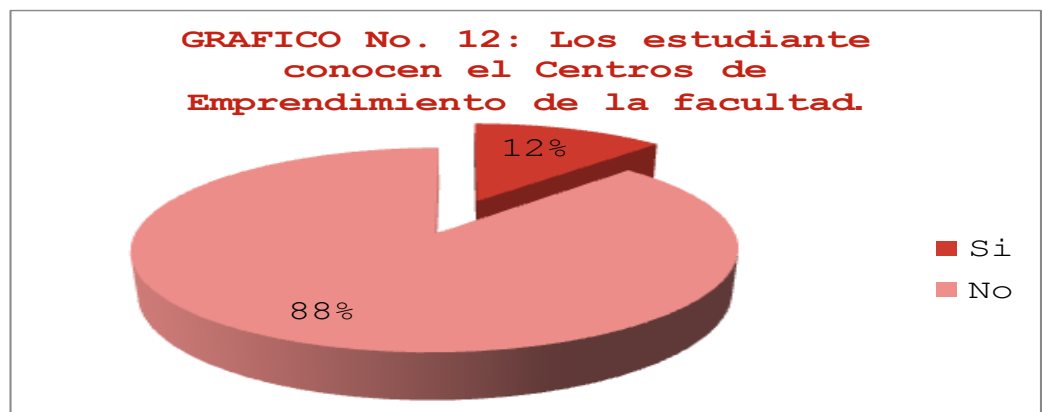
Interpretación: La participación de los estudiantes con experiencia en actividades o eventos con la finalidad de promover la cultura emprendedora en la Facultad, se puede ver que las variables tomadas que no ha tenido la oportunidad y no conocen de programas implementados es más de la mitad y la diferencia si han tenido experiencia en estos actividades, esto se debe a que la implementación de esta actividades es opción de los docentes de las asignaturas de cada carrera por tanto los estudiantes de la licenciatura en Administración de empresas tiene más experiencia en estas actividades.

12. ¿Conoce usted el Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas?

Objetivo: Saber si los estudiantes activos conocen el Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas, ya que es proyecto importante para la población estudiantil emprendedora.

TABLA N° 12

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Si	30	13%
No	210	88%
Total	240	100%



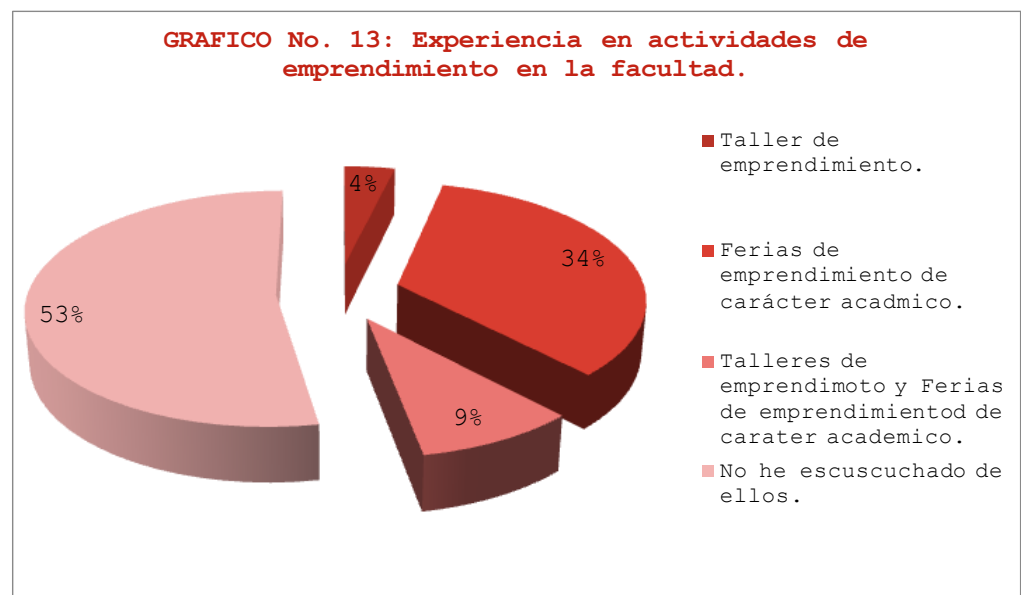
Interpretación: El Centro de Emprendedurismo es un proyecto muy importante para la población estudiantil emprendedora, pero muchos de los estudiantes no conocen de este debido a que es un proyecto que se está poniendo en marcha, pero si muchos estudiantes estarían dispuestos a apoyar el centro de emprendimiento de la Facultad de Ciencia Económicas.

13. ¿Usted ha participado alguna vez en los siguientes programas en apoyo a la cultura emprendedora de la Facultad?

Objetivo: Medir la cantidad de estudiantes que han participado en programas de cultura emprendedora de la Facultad.

TABLA N° 13

Respuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Taller de emprendimiento.	9	4%
Ferias de emprendimiento de carácter académico.	82	34%
Talleres de emprendimiento y Ferias de emprendimiento de carácter académico.	22	9%
No he escuchado de ellos.	127	53%
Total	240	100%

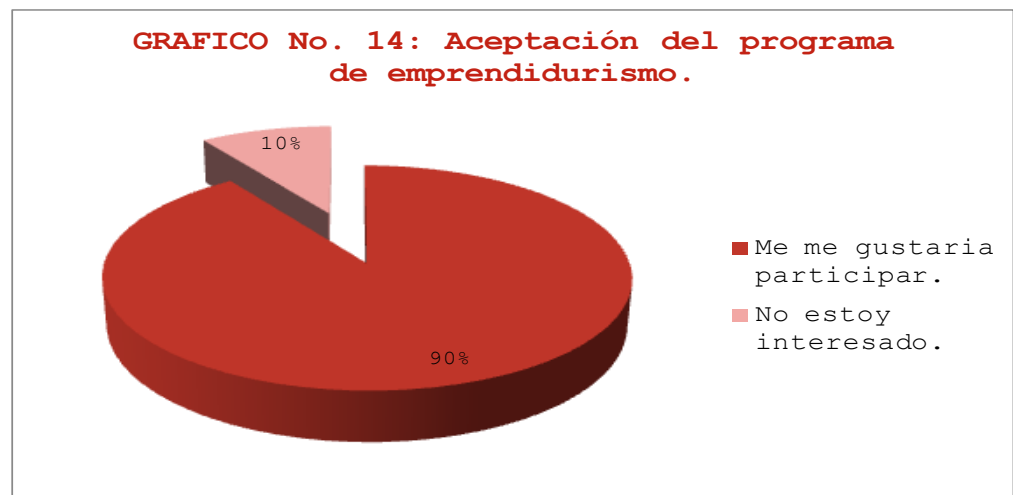


Interpretación: En su mayoría los estudiantes no conocen programas que promuevan experiencia en actividades emprendimiento que la facultad implemente, pero un porcentaje considerable si ha tenido experiencia en taller de emprendimiento y feria de emprendimiento de carácter lo cual se refleja que son los estudiantes de la carrera de administración de empresas.

14. ¿Qué opina usted, si en la facultad de Ciencia Económicas implementa un programa que desarrolle su capacidad emprendedora?

Objetivo: Determinar el nivel de participación y aceptación de un programa de emprendedurismo para la creación de micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 14		
Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Me me gustaria participar.	217	90%
No estoy interesado.	23	10%
Total	240	100%



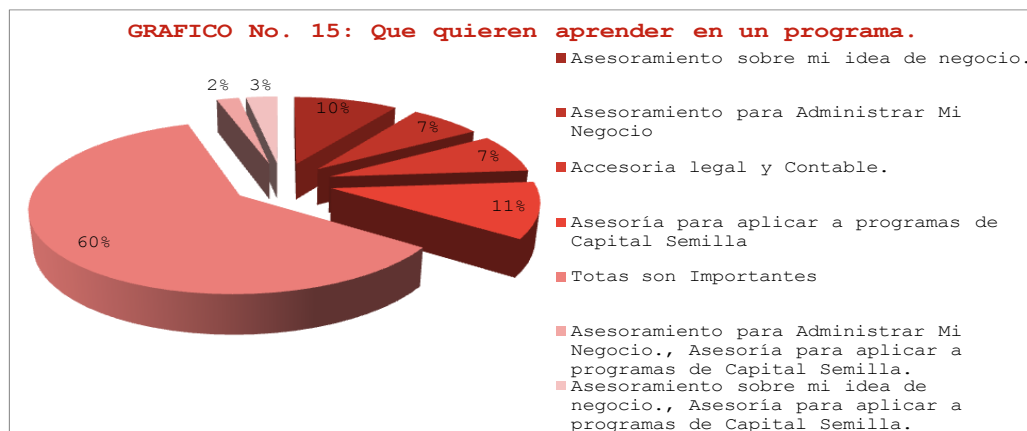
Interpretación: El presente gráfico refleja el nivel de aceptación de un programa emprendedurismo con la finalidad de crear micros y pequeñas empresas a lo cual la mayoría si les gustaría participar en cada una de las etapas del programa. Cómo se puede observar existe un gran interés por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas en querer desarrollar sus habilidades como emprendedor ya sea para aplicarlas en un futuro próximo creando proyectos de emprendedurismo o simplemente como un conocimiento adicional para poder aplicarlo en el mundo laboral.

15. ¿Qué considera necesario usted aprender en un programa de emprendedurismo?

Objetivo: Entender que requieren actualmente los estudiantes para cultivar sus emprendimientos y que los pongan en marcha.

TABLA N° 15

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Asesoramiento sobre mi idea de negocio.	23	10%
Asesoramiento para Administrar Mi Negocio	16	7%
Accesoría legal y Contable.	18	8%
Asesoría para aplicar a programas de Capital Semilla	26	11%
Totas son Importantes	145	60%
Asesoramiento para Administrar Mi Negocio., Asesoría para aplicar a programas de Capital Semilla.	5	2%
Asesoramiento sobre mi idea de negocio., Asesoría para aplicar a programas de Capital Semilla.	7	3%
Total	240	100%

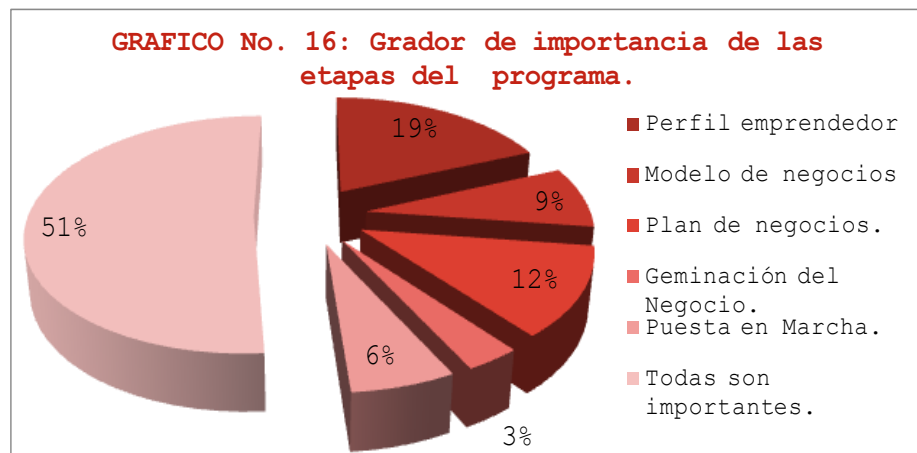


Interpretación: La mayoría de los estudiantes consideran que todo los temas propuestos son importantes, Como se puede observar, a pesar que las unidades de estudio han estudiado las Ciencias Económicas, consideran que aún les hace faltan conocimientos en cuanto a la materia de emprendedurismo se trata, de igual forma uno de los temas más importantes que consideran se debería de retomar como uno de los puntos fuertes es de Capital semilla, ya que, sin el financiamiento adecuado o falta de ello, ningún proyecto de emprendedurismo podrá iniciar.

16. ¿Cuál de las siguientes etapas son importantes en un programa de emprendedurismo?

Objetivo: Medir la importancia de cada una de las etapas de emprendedurismo para establecer nivel de conocimiento y programas por la importancia de cada etapa.

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Perfil emprendedor	45	19%
Modelo de negocios	20	8%
Plan de negocios.	29	12%
Geminación del Negocio.	8	3%
Puesta en Marcha.	15	6%
Todas son importantes.	123	51%
Total	240	100%



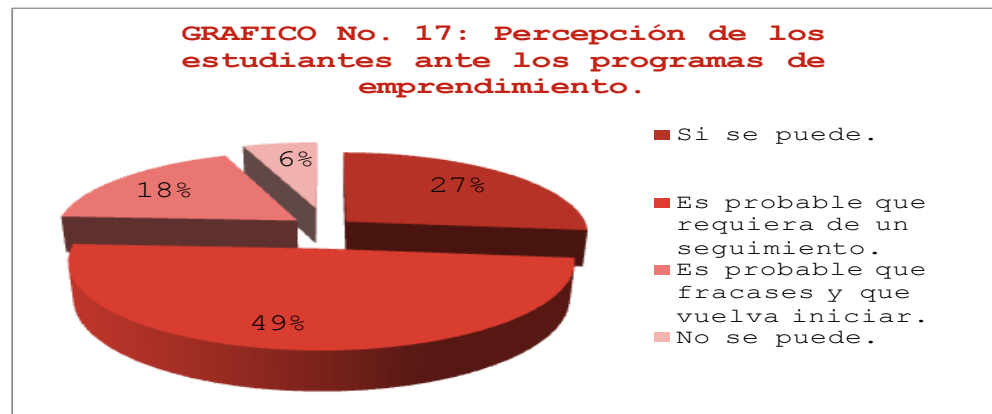
Interpretación: La mayoría de los estudiantes consideran que es necesario abarcar todas y cada una de las etapas dentro de un programa de emprendedurismo, esto para tener una mayor probabilidad de éxito al momento de iniciar un proyecto emprendedor.

17. ¿Considera que con estas etapas del programa de emprendedurismo pueden crear una empresa?

Objetivos: Dimensionar la actitud de los estudiantes con relación a los programas de emprendimientos.

TABLA N° 17

Respuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Si se puede.	64	27%
Es probable que requiera de un seguimiento.	118	49%
Es probable que fracases y que vuelva iniciar.	44	18%
No se puede.	14	6%
Total	240	100%



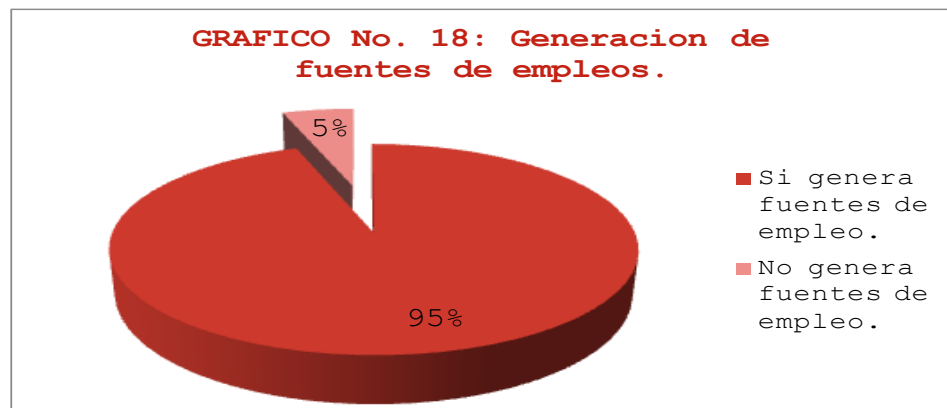
Interpretación: Según la percepción que tiene los estudiantes el porcentaje mayor considera que es probable que requiera de un seguimiento después de pasar el programa de emprendedurismo, un poco más de la cuarta parte considera que si se puede crear una empresa, un porcentaje considera que puede que fracase y que vuelva a iniciar, se puede decir que teniendo todos los elementos la mayoría si considera que con el conocimiento teórico del programa si se puede crear una empresa, sin embargo se necesitará dar un seguimiento especial a cada uno de los proyectos iniciados con el fin de mitigar el fracaso de cada una de las empresas creadas, garantizar el buen funcionamiento de la misma y brindar soporte si es necesario.

18. ¿Considera usted que una empresa emprendedora puede generar fuentes de empleos directos e indirectos?

Objetivo: Determinar la actitud positiva que tienen los estudiantes con relación a los emprendimientos y si están midiendo la importancia en la creación de fuentes de empleo.

TABLA N° 18

Respuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Si genera fuentes de empleo.	227	95%
No genera fuentes de empleo.	13	5%
Total	240	100%



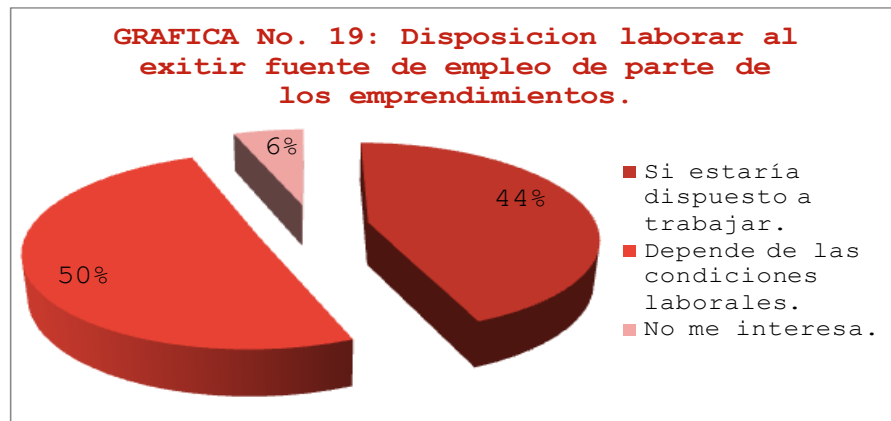
Interpretación: en la siguiente gráfica se puede ver las expectativas de los estudiantes con relación de la creación de micros y pequeñas empresa y la relación que esto tiene en la creación de empleos, según los resultados, la mayoría de los estudiantes consideran que sí es factible generar empleos directos e indirectos con la creación proyectos de emprendedurismo, es decir, que si se logra tener un buen programa de emprendedurismo que ayude a la creación de micros y pequeñas empresas, se estará dando un gran aporte a la comunidad estudiantil desempleada.

19. ¿Si usted, tuviera la oportunidad de ser contratado en una empresa que fue apoyada por un programa emprendedor desarrollado por la Facultad, estaría dispuesto a trabajar en ella?

Objetivo: Percibir si el estudiante mira una oportunidad de empleo cuando se crea una empresa.

TABLA N° 19

Repuesta.	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa.
Si estaría dispuesto a trabajar.	105	44%
Depende de las condiciones laborales.	121	50%
No me interesa.	14	6%
Total	240	100%



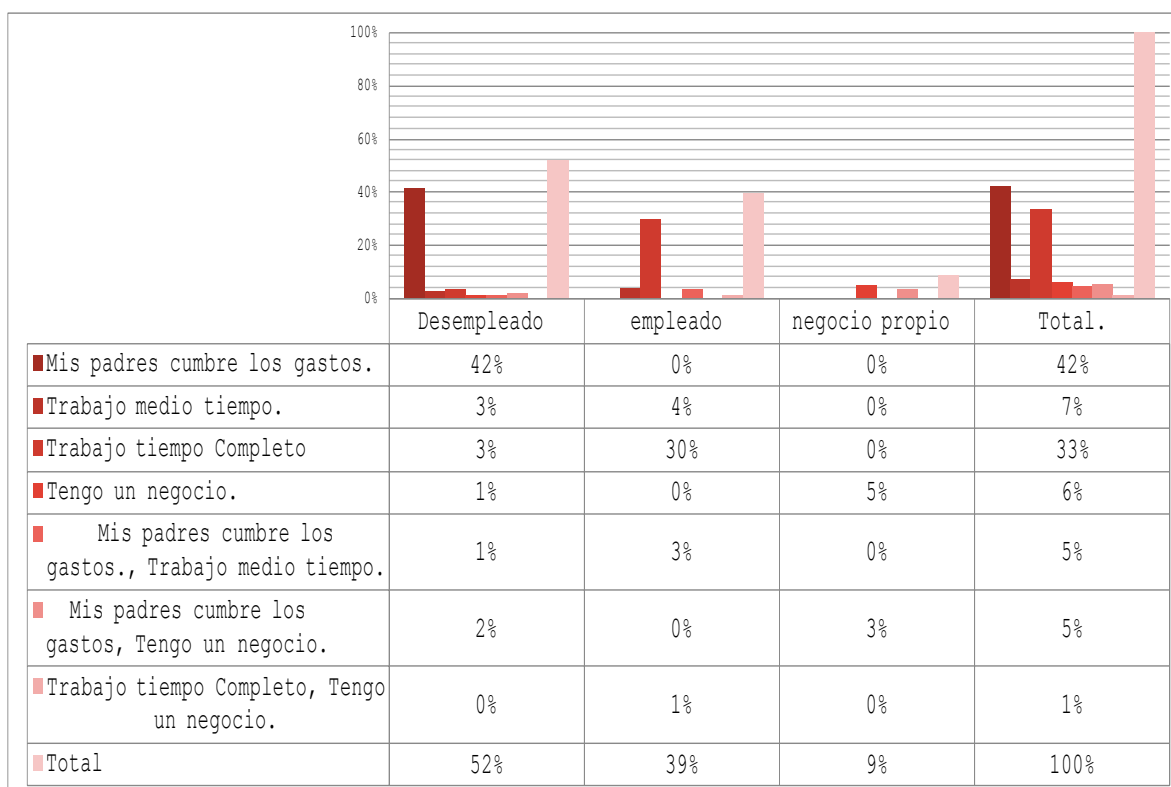
Interpretación: se puede observar que la mitad de los estudiantes estarían dispuestos a trabajar en empresas creadas en la FCE siempre y cuando puedan valorar y analizar las condiciones ofrecidas, sin embargo se puede ver que hay una gran cantidad de estudiantes que si tuvieran la oportunidad de laborar en una de estas empresas, lo harían sin importar las condiciones laborales, lo que demuestra que los muchos estudiantes hoy en día buscan un empleo sin independientemente de las condiciones laborales ofrecida por las empresas.

a) Interpretación de cruce de variables.

Cruce de variables entre la pregunta 5. ¿Cómo cubre sus gastos universitarios? Y la pregunta 6. ¿Cuál es su situación laboral actual?

Objetivo del cruce de variables: Tener un indicador de la situación laboral actual de los estudiantes y como cubren sus gastos para seguir estudiando.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 1

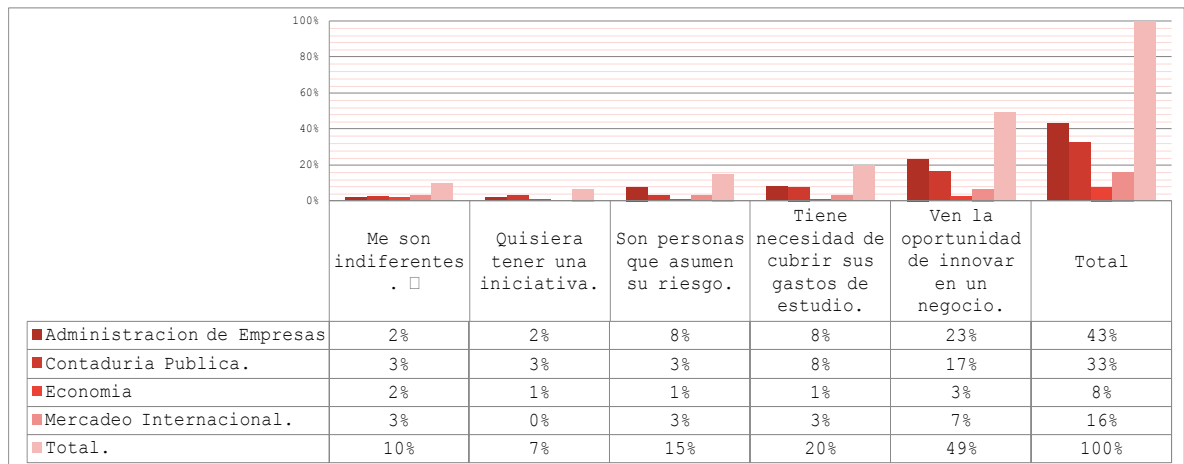


Al conocer la situación laboral actual de los estudiantes se ve que un poco más de la mitad de los estudiantes se encuentran desempleados, de estos el mayor porcentaje (42%) sus padres les apoya económicamente, un porcentaje medio están empleados ya sea por tiempo completo o medio tiempo (39%) y sólo un porcentaje mínimo (9%) tiene un negocio para poder cubrir sus gastos de estudio.

Cruce de variables entre la pregunta 2. Carrera y la pregunta 9. ¿Qué impresión tiene de los estudiantes de la facultad que ponen su propio negocio?

Objetivo del Cruce de variables: tener un indicador que mida la opinión que tiene los estudiantes de cada carrera con relación a la impresión que tiene con las personas que emprenden, tener así un indicador de tipos de emprendimiento.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 2



Como se puede observar, Los estudiantes de la Licenciatura en Administración de Empresas tienen en su gran mayoría la impresión de que las personas que emprenden son porque ven la oportunidad de innovar en un negocio (23%) siendo estos la mayoría en tener este pensamiento de los encuestados totales, también, estos estudiantes son a quienes el porcentaje de indiferencia con relación a las personas que emprenden es menor (2%) de los encuestados totales.

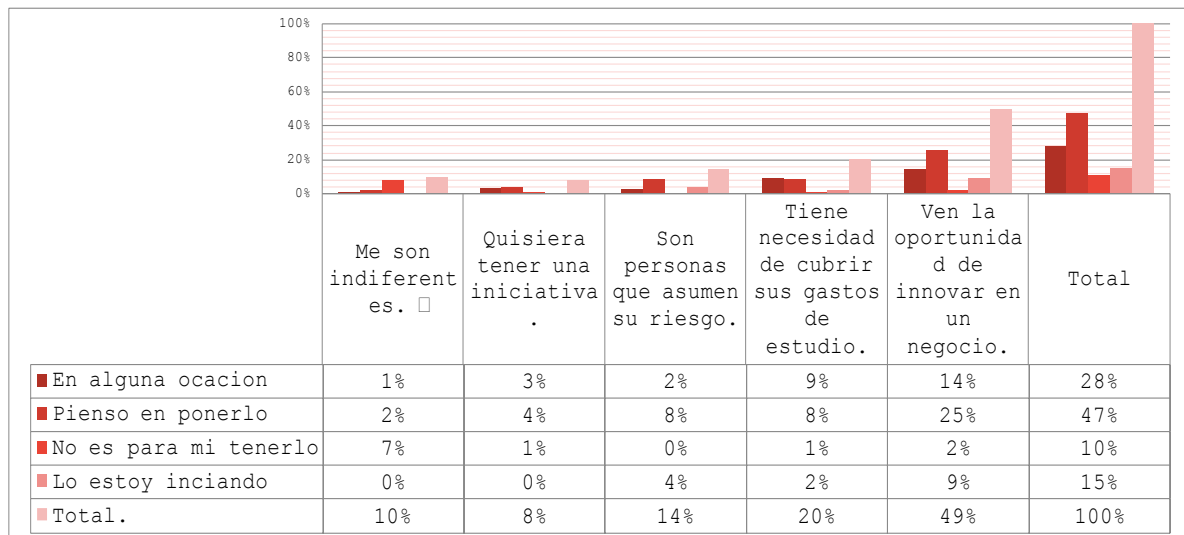
De los estudiantes que contestaron que quisieran tener una iniciativa de emprendedurismo en su mayoría son estudiantes de la Licenciatura en Administración de empresas y de Contaduría Pública (5%), seguido por la Licenciatura en Economía (2%), los estudiantes de la Licenciatura en Mercadeo Internacional presentaron un interés nulo para querer iniciar un proyecto de emprendedurismo.

El (8%) de Los estudiantes de la Licenciatura en Administración de empresas consideran que las personas que emprenden toman un gran riesgo y que lo hacen por la necesidad

Cruce de variables entre la pregunta 10. *¿Ha pensado en iniciar su propio negocio?* y la pregunta 9. *¿Qué impresión tiene de los estudiantes de la facultad que ponen su propio negocio?*

Objetivo del Cruce de variables: Tener un indicador para conocer el interés de los estudiantes en querer emprender y porque emprenderían, estos nos indicarían que tipo de emprendedor serian en el futuro.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 3



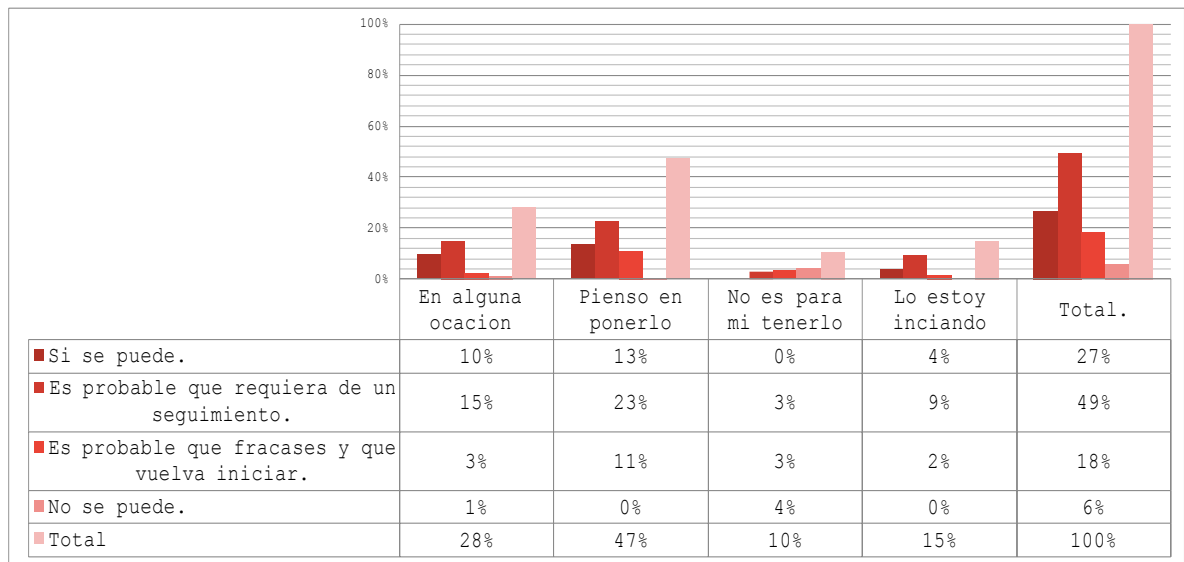
De los estudiantes que han pensado poner su propio negocio, la mayoría de este segmento piensa en poner un negocio de emprendimiento porque ven la oportunidad de innovar en un negocio (25%) de los encuestados totales, seguido de los que en alguna ocasión han pensado en poner su propio negocio porque ven una oportunidad de innovar (14%) si analizamos este segmento de personas la mayoría tiene en mente poner un negocio en un futuro cercano.

De las personas que ya están iniciando un proyecto de emprendedurismo, un porcentaje menor (4%) consideran, que las personas que emprenden asumen un gran riesgo, un (2%) considera que las personas emprenden porque tienen la necesidad de cubrir sus gastos de estudio, y un (9%) nos dice que las personas que emprenden son porque ven la oportunidad y deciden aprovecharla.

Cruce de variables entre la pregunta 10. *¿Ha pensado en iniciar su propio negocio?* y la pregunta 17. *¿Considera que con estas etapas del programa de emprendedurismo pueden crear una empresa?*

Objetivo del Cruce de variables: Tener un indicador que pueda determinar el interés de los estudiantes en querer emprender y en qué medida consideran que las etapas del emprendedurismo les ayudarán a llevar a cabo dicho proyecto.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 5

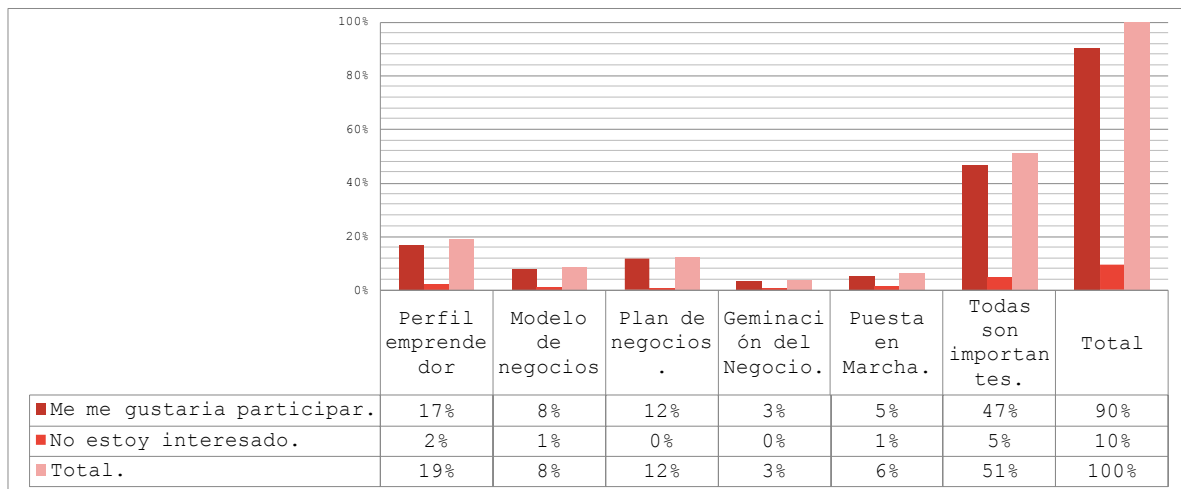


Un mayor porcentaje de los estudiantes que piensan en poner su negocio, un porcentajes considerable (23%) afirma que con las etapas del programa de emprendedurismo sí se puede crear una empresa, pero esta requiere de un seguimiento, un porcentaje (13%) considera que si se puede, por tanto la mayoría creen que es probable que se requiera de un seguimiento para que el emprendimiento pueda ser exitoso, seguido de las personas que creen que con las etapas de emprendedurismo se podrán crear empresas. Los estudiantes que no están interesados en iniciar un proyecto de emprendedurismo piensan que sin importar si exista un programa de emprendedurismo, los proyectos fracasarán y se tendrá que iniciar de nuevo hasta que resulte o que simplemente con un programa no se podrá crear una empresa siendo un porcentaje menor (9%) del total de encuestados.

Cruce de variables entre la pregunta 14. *¿Qué opina usted, si en la facultad de Ciencia Económicas implementa un programa que desarrolle su capacidad emprendedora?* y la pregunta 16. *¿Cuál de las siguientes etapas son importantes en un programa de emprendedurismo?*

Objetivo del cruce de variables: Tener un indicador que pueda calcular el nivel de aceptación del programa de emprendedurismo propuesto y la importancia de cada una de las etapas que estas tiene para desarrollar conocimiento en apoyo a la creación de nuevas empresas.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 6

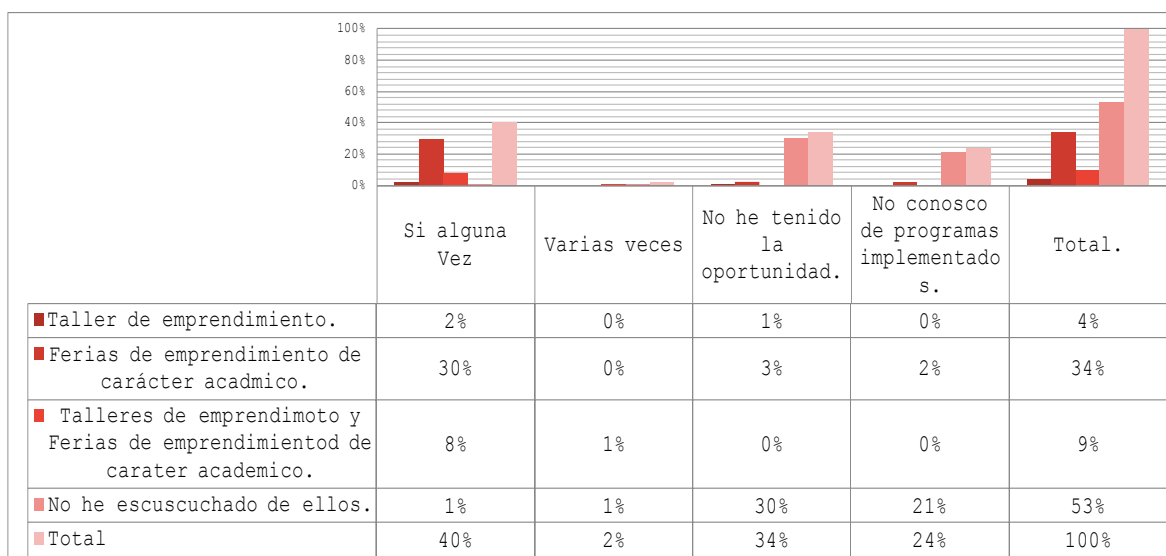


Se puede observar que los estudiantes que están interesadas en participar en un programa que desarrolle sus capacidades para emprender, la gran mayoría considera que todas las etapas son importantes dentro de un programa emprendedor siendo un porcentaje un poco menos de la mitad (47%) del total de respuestas, lo que nos dice que estas personas ya poseen algunos conocimientos sobre lo que es un programa de emprendedor y que al momento de implementar un programa de capacitación será más fácil desarrolla sus capacidades emprendedoras, esto no significa que las otras personas no tienen la capacidad de desarrollar sus habilidades de emprendedor si no que nos muestra que al momento de implementar las capacitaciones debemos de determinar diferentes niveles de aprendizaje.

Cruce de variables entre la pregunta 11. *¿Conoce usted de algún programa de Emprendedurismo que la Facultad de Ciencias Económicas haya implementado en apoyo a los estudiantes?* y la pregunta 13. *¿Usted ha participado alguna vez en los siguientes programas en apoyo a la cultura emprendedora de la Facultad?*

Objetivo del cruce de variables: Tener un indicador que pueda evaluar la implementación de programas de emprendimiento que aplica la facultad para desarrollar una cultura emprendedora y que nivel de participación han tenido.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 7



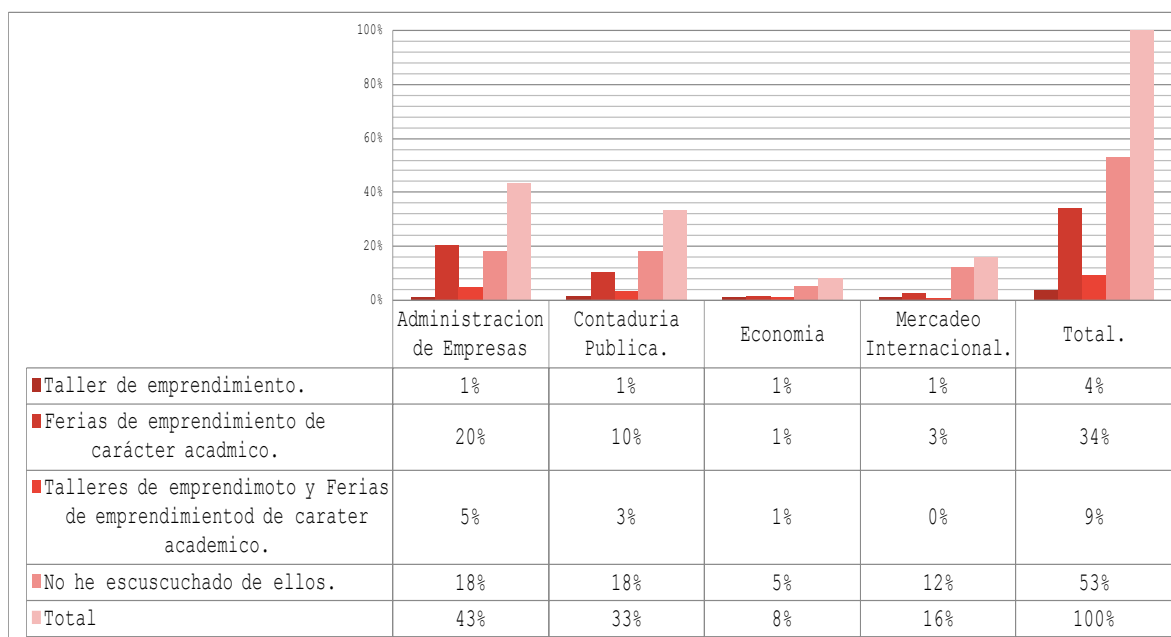
De las personas que alguna vez han participado en algún programa en apoyo a la cultura emprendedora desarrollado en la Facultad de Ciencias Económicas, la gran mayoría lo ha hecho en las ferias de emprendedurismo que son de carácter académico (30%) de del total de encuestados, mientras que los demás encuestados lo han hecho en talleres de emprendedurismo representando un 10%, se puede ver que un porcentaje considerable si ha tenido experiencia en estas actividades que promueven el espíritu emprendedor.

Pero un poco más de la mitad de los estudiantes no han tenido la oportunidad de participar en algún programa de apoyo a la cultura emprendedora esto se debe a que la implementación de estas actividades de emprendimiento depende del docente.

Cruce de variables entre la pregunta 2. Carrera y la pregunta 13. ¿Usted ha participado alguna vez en los siguientes programas en apoyo a la cultura emprendedora de la Facultad?

Objetivo del cruce de variables: Tener un indicador que pueda establecer el nivel de participación por carreras en la implementación de programas de emprendimiento que aplica la facultad para desarrollar una cultura emprendedora

TABLA DE CONTIGENCIA No. 8

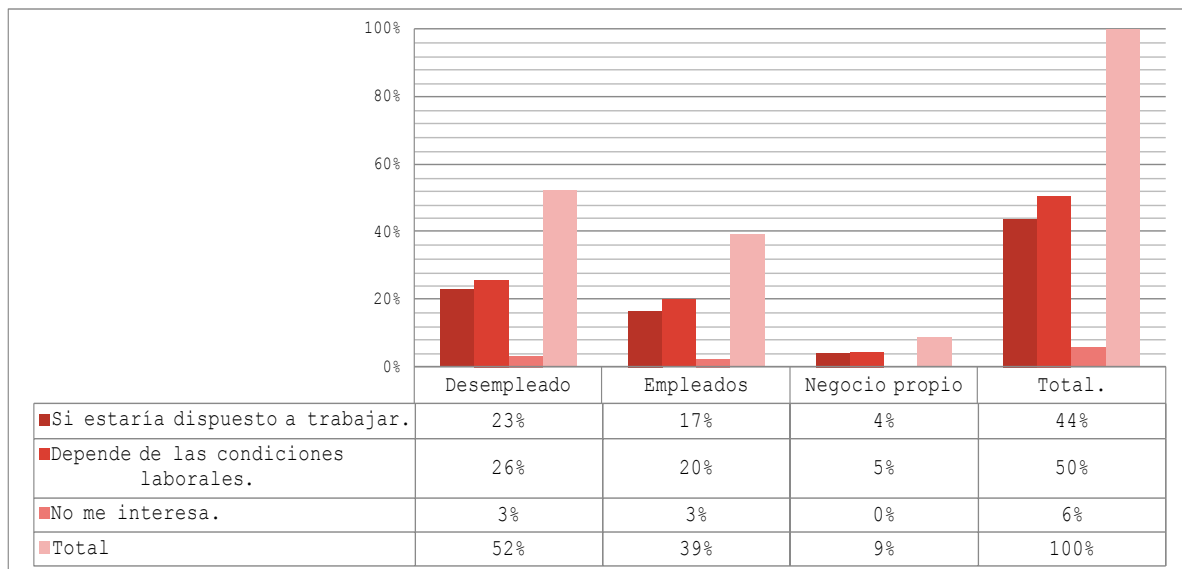


La implementación de programas de emprendimiento que cultiven una cultura emprendedora por la carrera que estudian cada estudiantes se puede confirmar que al realizar el cruce de variables los indica que un poco menos de la mitad son estudiantes de la licenciatura en Administración de empresas de estos el porcentaje mayor (20%) a participaron en ferias de emprendimiento de carácter académico, ya que en las materias de nivel 4° año algunos docentes enseñan una cultura emprendedora , pero un porcentaje menor (18%) no ha escuchado de ellas lo cual son estudiantes de nivel del 1° año a 3° año de carrera de administración de empresas y en las demás materia existe una despreocupación por este tema, lo cual es un grupo considerable ya que es un poco más de la mitad (53%) no ha escuchado de ellos.

Cruce de variables entre la pregunta 6. *¿Cuál es su situación laboral actual?* Y la pregunta 19. *¿Si usted, tuviera la oportunidad de ser contratado en una empresa que fue apoyada por un programa emprendedor desarrollado por la facultad, estaría dispuesta a trabajar?*

Objetivo del cruce de variables: Tener un indicador que pueda determinar la situación laboral de los estudiantes y conocer si al existir una oportunidad de trabajo en una de las empresas emprendedoras estarían dispuestos a laborar en ella.

TABLA DE CONTIGENCIA No. 9



La mayoría de los estudiantes se encuentran desempleados ya que actualmente la población estudiantil es joven y a muchos de ellos su padre cubren sus gastos de estudio, pero llega un momento de sus vida que tiene que tomar una decisión, de ser parte de la fuerza laboral de nuestro país, pero muchas veces el desempleo es un obstáculo, la creación de empresas es importante es este tema, se ve que parte de los resultados la mayoría de los estudiantes estarían dispuestos a trabajar, un porcentaje considerable (26%) si estaría dispuesto a laborar con empresas creadas con el apoyo del programa de emprendimiento pero dependería de las condiciones laborales.



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

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES ACTIVOS DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICA.**

Objetivo de la Encuesta: Determinar las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

Preguntas Generales

1. ¿Es usted estudiante activo de la Facultad de Ciencia Económicas? ...

Si ...

No

Si su respuesta fue no, gracias, la encuesta ha terminado

2. ¿Qué Licenciatura estudia en la Facultad?

Administración de Empresas.

Contaduría Pública.

Economía.

Mercadeo Internacional.

3. ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

4. ¿Cuál es su edad?

Menos de 18 años

- Entre 18 y 20 años
- Entre 21 y 27 años
- Entre 28 y 35 años ...
- Mayor de 35 años

5. ¿Cómo cubre sus gastos de estudios?

- Mis padres cubren los gastos.
- Trabajo medio tiempo.
- Trabajo tiempo Completo
- Tengo un negocio.

Otros _____

Si su respuesta es la pregunta No. 1, gracias, la encuesta ha terminado

Preguntas Específicas.

6. ¿Cuál es su situación laboral actual? ...

- Empleado ...
- Desempleado ...
- Negocio propio ...

Otro: _____

7. ¿Considera que al ser estudiante de la Facultad consigue empleo en la siguiente medida?

- Inmediatamente.
- Tarda su tiempo.
- Realizo un emprendimiento.

8. ¿Conoce a compañeros estudiantes de la facultad que han iniciado su negocio?

- Si ...

No

9. ¿Qué impresión tiene de las estudiantes de la facultad que ponen su propio negocio? ...

Tiene necesidad de cubrir sus gastos de estudio.

Ven la oportunidad de innovar en un negocio.

Me son indiferentes. ...

Quisiera tener una iniciativa.

Son personas que asumen su riesgo. ...

Otra: _____

10. ¿Ha pensado en iniciar su propio negocio?

En alguna ocasión

Si pienso en ponerlo

No es para mí tenerlo.

Lo estoy iniciando.

11. ¿Conoce usted de algún programa de Emprendedurismo que la Facultad de Ciencias Económicas haya implementado en apoyo a los estudiantes?

Si alguna vez

Varias veces

No he tenido la oportunidad

No conozco de programas implementados.

12. ¿Conoce usted el Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas?

Si ...

No

13. ¿Ha participado alguna vez en estos programas en apoyo a la cultura emprendedora de la Facultad?
- Taller de Emprendimiento.
 - Feria de Emprendimiento de Carácter Académico.
- En qué Materia:* _____
- Centro Emprendedor de la Facultad
14. ¿Qué opina usted, si en la facultad de Ciencia Económicas implementa un programa emprendedor que desarrolle su capacidad emprendedora?
- Me gustaría participar.
 - No estoy interesado.
15. ¿Qué considera necesario usted, aprender en un programa de emprendedurismo?
- Asesoramiento sobre mi idea de negocio.
 - Asesoramiento para Administrar Mi Negocio.
 - Accesoría legal y Contable.
 - Asesoría para aplicar a programas de Capital Semilla.
 - Todas son Importantes
16. ¿considera que las siguientes etapas son importantes en un programa de emprendedurismo?
- Perfil emprendedor
 - Modelo de negocios
 - Plan de negocios.
 - Geminación del Negocio.
 - Puesta en Marcha.
 - Todas son importantes.
- Otras _____

17. ¿Considera que con estas etapas del programa de emprendedurismo pueden crear una empresa?
- Si se puede.
 - Es probable que requiera de un seguimiento.
 - Es probable que fracases y que vuelva iniciar.
 - No se puede.
18. ¿Considera usted que una empresa emprendedora puede generar fuentes de empleos directos e indirectos?
- Si genera fuentes de empleo.
 - No genera fuentes de empleo.
19. ¿Si usted, tuviera la oportunidad de ser contratado en una empresa que fue apoyada por un programa emprendedor desarrollado por la facultad, estaría dispuestos a trabajar?
- Si estaría dispuesto a trabajar.
 - Depende de las condiciones laborales.
 - No me interesa.

Gracias por su participación



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

Entrevista dirigida al Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de La Universidad de El Salvador, sede central.

Objetivo:

Recolectar información sobre las inquietudes con relación al tema del emprendedurismo, si las Autoridades de la Facultad apoyan de una manera directa los emprendimientos de los estudiantes y cuáles son las necesidades que se requieren para apoyar nuevos programas que apoyen en la creación de nuevas empresas con el objetivo de disminuir el desempleo.

La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines didácticos de elaboración de Trabajo de Graduación.

Indicaciones: Responda a las preguntas de acuerdo a su percepción de la situación actual.

1. ¿Cuál es su opinión general de los programas de emprendedurismo que se ejecutan en la Universidad de El Salvador, sede central?

2. ¿Cuál considera que es el principal reto de un Programa de Emprendedores?

3. ¿Cómo la Facultad de Ciencias Económicas apoya a los estudiantes emprendedores?
4. ¿El centro de emprendimiento de la facultad tiene un espacio físico y sus recursos?
5. ¿De qué manera las autoridades de la facultad apoyan al Centro de emprendimiento de la facultad?
6. ¿Tiene algún presupuesto asignado el centro de emprendimiento de la facultad?
7. ¿De qué manera El Centro de Fomento de la Innovación y El Emprendimiento (CEFIE-UES) apoya a los emprendedores de la Facultad?
8. ¿De qué manera El Instituto de Innovación Tecnológica (INSTTEC), apoya a los emprendedores de la Facultad?
9. ¿Considera que un programa de emprendedurismo puede ser una herramienta necesaria para cultivar la cultura emprendedora en la facultad y poder crear nuevas empresas?
10. A su criterio, ¿De qué manera podemos apoyar para dar un diagnóstico de las necesidades que tienen los emprendedores en la FCE?
11. ¿Qué opina usted, si se presenta una propuesta de programa de emprendedurismo que contribuya a la creación de micro y pequeñas empresas?

Gracias por su participación.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

Entrevista dirigida al Coordinador del Centro de Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas de La Universidad de El Salvador, sede central.

Objetivo:

Recolectar información sobre las inquietudes con relación al tema del emprendedurismo, cuáles son los modelos, temas en los talleres implementados, sus resultados, seguimientos y principalmente tener una opinión de que se puede implementar.

La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines didácticos de elaboración de Trabajo de Graduación.

Indicaciones: Responda a las preguntas de acuerdo a su percepción de la situación actual.

1. ¿Cuál es su opinión general de los programas de emprendedurismo que se ejecutan en la Universidad de El Salvador, sede central?
2. ¿Cuál considera que es el principal reto de un Programa de Emprendedores?
3. ¿Cuál es su opinión General sobre los programas emprendedores que se ejecutan en la Facultad de Ciencias Económicas?
4. ¿En qué fecha iniciaron los talleres del emprendedurismo En La Facultad de Ciencias Económicas?

5. Hasta la fecha, ¿Cuántos talleres se han impartido y a cuántos estudiantes se han impactado directamente para desarrollar proyectos de emprendedurismo?
6. ¿En qué modalidad se realizan los talleres de emprendedurismo, presencial, semi presencial o de forma virtual?
7. ¿Cuáles son los nombres de los temas impartidos en los talleres de emprendedurismo?
8. ¿Cuántas personas son las encargadas de impartir los talleres?
9. ¿Cuentan con algún presupuesto asignado?
10. ¿Ustedes dan algún tipo de seguimiento a proyectos de emprendedurismo que se desarrollan en la Facultad?
11. ¿Consideran que un Programa de Emprendedurismo contribuirá al desarrollo de proyectos empresariales dentro de la Facultad?
12. ¿Qué ideas considera que se deban de implementar dentro del programa de emprendedurismo?

Gracias por su participación.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

Entrevista dirigida a los Docentes de materias, Mercadotecnia I y II, Administración de Proyectos, Administración de la Producción.

Objetivo:

Recolectar información con base a la experiencia obtenida en el ámbito de la educación universitaria cuáles son las inquietudes de los estudiantes por una cultura emprendedora y que tan de acuerdo están en querer apoyar en la realización de un programa de emprendedurismo.

La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines didácticos de elaboración de Trabajo de Graduación.

percepción de la situación actual.

1. ¿Cuál es su opinión general de los programas de emprendedurismo que se ejecutan en la Universidad de El salvador, sede central?
2. ¿Cuál considera que es el principal reto de un Programa de Emprendedores?
3. ¿Cuál es su opinión General sobre los programas emprendedores que se ejecutan en la Facultad de Ciencias Económicas?
4. ¿Considera usted que en los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas existe una cultura emprendedora? ¿Por qué?
5. ¿Conoce de algunas iniciativas emprendedoras que se estén llevando a cabo dentro de la Facultad de Ciencias Económicas?

6. De las ferias de emprendedurismo que se realizan en la Facultad de Ciencias Económicas ¿Conoce de algunos casos de éxitos?
7. ¿Qué se debería de implementar para incentivar con la cultura emprendedora a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas?
8. ¿Considera que el ecosistema de emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas es óptimo para poder crear empresas de éxito?
9. ¿Consideran que un Programa de Emprendedurismo contribuirá al desarrollo de proyectos empresariales dentro de la Facultad?
10. ¿Qué ideas considera que se deban de implementar dentro del programa de emprendedurismo?

Gracias por su participación

ANEXO 2°.

TABLAS DE PRESUPEUSTO

CALCULO DE SALARIOS Y SERVICIOS MOBILIARIO

Salarios

Coordinador de programa	1	\$	800,00
Secretaria Asistente.	1	\$	400,00
Asesor y promotor.	2	\$	600,00

Pago por servicios

Facilitador formación y talleres	2		4
Asesor Jurídico.	1		2
Mentores.	1		1

Mobiliario y equipo

Computadora	5	\$	400,00
fotocopiadora e impresora	1	\$	1.000,00
Escritorio	5	\$	200,00
Sillas Secretarial	5	\$	60,00
Sillas de espera	5	\$	30,00
Pupitre	40	\$	40,00
Pizarra	1	\$	80,00
micrófono	1	\$	50,00
Cañón	1	\$	800,00

DETERMINACION DE HORAS FACILITADORES PRIMER CICLO

Fase de Creacion de Empresas.							
Nombre de la Etapa	Autodiagnostico de perfil Emprendedor.						
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	16 horas por mes		Febrero	16	\$ 15,00	\$ 240,00
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	Desarrollo de Modelo de Negocios						
Numero de horas presenciales	6 horas Semanales	24 horas por mes		Marzo	24	\$ 15,00	\$ 360,00
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	Desarrollo de Plan de Negocios						
Numero de horas presenciales	6 horas Semanales	24 horas por mes		Abril	24	\$ 15,00	\$ 360,00
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	germinacion de recursos	16 horas por mes		Mayo	16	\$ 15,00	\$ 240,00
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales						
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
							\$ 1.200,00
Fase de Articulacion							
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	8 horas por mes		Junio	8	\$ 15,00	\$ 120,00
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Quincena						
Entrega de documento con observacions y recomendaciones para dar seguimiento para el siguiente paso							
Fase de puesta en marcha							
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	8 horas por mes		Junio	8	\$ 15,00	\$ 120,00
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Quincena						
clausura del programa primera promocion de emprendedores del programa							

DETERMINACION DE HORAS FACILITADORES SEGUNDO CICLO

Fase de Creacion de Empresas.							
Nombre de la Etapa	Autodiagnostico de perfil Emprendedor.						
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	16 horas por mes	Febrero	16	\$ 15,00	\$ 240,00	
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	Desarrollo de Modelo de Negocios						
Numero de horas presenciales	6 horas Semanales	24 horas por mes	Marzo	24	\$ 15,00	\$ 360,00	
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	Desarrollo de Plan de Negocios		Abril				
Numero de horas presenciales	6 horas Semanales	24 horas por mes		24	\$ 15,00	\$ 360,00	
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
Nombre de la Etapa	germinacion de recursos	16 horas por mes	Mayo	16	\$ 15,00	\$ 240,00	
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales						
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Mes						
							\$ 1.200,00
Fase de Articulacion							
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	8 horas por mes	Junio	8	\$ 15,00	\$ 120,00	
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Quincena						
Entrega de documento con observacions y recomendaciones para dar seguimiento para el siguiente paso							
Fase de puesta en marcha							
Numero de horas presenciales	4 horas Semanales	8 horas por mes	Junio	8	\$ 15,00	\$ 120,00	
Numero de horas diarias	2 horas						
Duracion de la Formacion	1 Quincena						
clatura del programa primera promocion de emprendedores del programa							

Presupuesto para la implementación del programa de emprendedurismo dirigido a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas.

Descripción	Invercion Inicial	Presupuesto Anual	Presupuesto Ciclo I	Ciclo de Desarrollo del Programa de Emprendedurismo						Prusupesst o Ciclo II	Ciclo de Desarrollo del Programa de Emprendedurismo					
				Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo.	Junio		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Salarios		\$ 28.800,00	\$ 14.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$ 14.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00
Coordinador de programa		\$ 9.600,00	\$ 4.800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Secretaria Asistete.		\$ 4.800,00	\$ 2.400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 2.400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Asesor y promotor.		\$ 14.400,00	\$ 7.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Formacion y talleres (Pago por servicios)		\$ 6.360,00	\$ 3.180,00	\$ -	\$ 540,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 620,00	\$ 540,00	\$ 3.180,00	\$ -	\$ 540,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 620,00	\$ 540,00
Facilitador formacion y talleres		\$ 2.880,00	\$ 1.440,00	\$ -	\$ 240,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.440,00		\$ 240,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Asesor Juridico.		\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ -	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Mentores.		\$ 480,00	\$ 240,00	\$ -	\$ -	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ -	\$ 240,00		\$ -	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ -
Salarios + Servicios profesionales		\$ 35.160,00	\$ 17.580,00	\$2.400,00	\$2.940,00	\$3.140,00	\$3.140,00	\$3.020,00	\$2.940,00	\$ 17.580,00	\$2.400,00	\$2.940,00	\$3.140,00	\$3.140,00	\$3.020,00	\$2.940,00
Feria de Emprendedores y Puesta en marcha		\$ 2.400,00	\$ 1.200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 600,00
Preparacion de Feria pilotos		\$ 800,00	\$ 400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 400,00				\$ 200,00	\$ 200,00	
Otros Eventos		\$ 400,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00	\$ -	\$ 200,00					\$ 200,00	
Evento de Clausura Diplomas		\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600,00	\$ 600,00						\$ 600,00
Infraestructura		\$ 900,00	\$ 450,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 450,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Aulas		\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 150,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Auditorium		\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 300,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Depreciacion (Mobiliario y equipo)	\$6.980,00	\$ 1.236,00	\$ 618,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 618,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00
Computadora	\$ 2.000,00	\$ 360,00	\$ 180,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 180,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Fotocopiadora e impresara.	\$ 1.000,00	\$ 180,00	\$ 90,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 90,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Escritorio	\$ 1.000,00	\$ 180,00	\$ 90,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 90,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Sillas Secretarial	\$ 300,00	\$ 54,00	\$ 27,00	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 27,00	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
Sillas de espera	\$ 150,00	\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 15,00	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Pupitre	\$ 1.600,00	\$ 288,00	\$ 144,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 144,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Pizarra	\$ 80,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
micrófono	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cañón	\$ 800,00	\$ 144,00	\$ 72,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 72,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00
MATERIAL Y PAPELERÍA		\$ 1.620,00	\$ 810,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 810,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00
Plumones de pizarra		\$ 60,00	\$ 30,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Lápiz		\$ 60,00	\$ 30,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Remas de papel		\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 150,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Otros		\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Refrigerios		\$ -	\$ -							\$ -						
total	\$6.980,00	\$ 38.016,00	\$ 19.008,00	\$2.638,00	\$3.178,00	\$3.378,00	\$3.378,00	\$3.258,00	\$3.178,00	\$ 19.008,00	\$2.638,00	\$3.178,00	\$3.378,00	\$3.378,00	\$3.258,00	\$3.178,00