

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



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

“GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS DIRIGIDA A ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

BENÍTEZ VÁSQUEZ, DOLORES DEL CARMEN

GARCÍA AYALA, YANIRA PATRICIA

RODRÍGUEZ DE GIRÓN, VELKIS MARICELA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAYO DE 2015

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

Rector : Ing. Mario Roberto Nieto Lovo

Secretaria General : Dra. Ana Leticia de Amaya

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Msc. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario : Msc. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Tribunal Calificador : Lic. Rafael Arístides Campos

Lic. Alfonso López Ortíz

Lic. Pedro Armando Santana Cuadra
(Docente Asesor)

MAYO DE 2015

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco a Dios por darme la vida, sabiduría y fortaleza, por haberme guiado a lo largo de mi carrera y permitirme llegar a esta etapa de mi vida. A mis padres por ser mi apoyo incondicional y ser mi motivo a obtener un mejor futuro, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación a lo largo de mi vida. A mi hermano Enrique Benítez, por apoyarme en mis trabajos y compartir momentos familiares. A James Castellanos por ser parte de mi vida y animarme siempre a seguir adelante. A mis compañeras Yanira García y Velkis Rodríguez por la comprensión y tolerancia que me brindaron a lo largo del trabajo de investigación. Al Lic. Pedro Santana Cuadra por compartir sus conocimientos y orientarnos en el desarrollo y finalización del trabajo de investigación.

Dolores del Carmen Benítez Vásquez

Agradezco primeramente a Dios Todopoderoso y la Virgen de Guadalupe por darme la sabiduría, inteligencia, paciencia y fortaleza para culminar esta etapa de mi vida, por mantener mi fe viva después de tantas dificultades que se me presentaron. A mis padres que con esfuerzo me han dado lo necesario para finalizar mi carrera, por estar siempre a mi lado y brindarme el apoyo incondicional, a mis hermanas por darme ánimos para seguir siempre adelante; a Guillermo Mejía que se ha vuelto parte de mi vida y que me ha apoyado durante este proceso; a mis compañeras, Loly y Velkis por dar el máximo esfuerzo para finalizar esta etapa a pesar de los obstáculos que se nos presentaron; al Lic. Pedro Armando Santana Cuadra quien nos ha guiado durante toda la investigación a través de sus conocimientos y experiencia.

Yanira Patricia García Ayala

Agradezco a Dios por haberme permitido culminar mis estudios y haber podido perseverar hasta el final, gracias a mi familia por el apoyo emocional y la paciencia, a todos los docentes a quienes debo mi formación académica, a mi equipo de trabajo por la confianza y amistad y a las autoridades del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato por abrirnos sus puertas y permitirnos realizar esta investigación.

Velkis Maricela Rodríguez de Girón.

INDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA SOBRE LAS GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR Y ELABORACIÓN DE UNA GUÍA PRÁCTICA PARA IMPULSAR LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS

A. GENERALIDADES DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO	1
ZANCONATO.....	1
1. Misión	1
2. Visión.....	1
B. GENERALIDADES DE EMPRENDEDURISMO.....	3
1. Antecedentes de emprendedurismo	3
2. Definición de emprendedor, emprendedurismo y guía práctica de emprendedurismo	4
3. Tipos de emprendedor.....	5
4. Componentes de la iniciativa emprendedora	6
a. Fuerzas internas para afianzar el emprendimiento	6
b. Fuerzas externas que inciden en las actitudes emprendedoras:	8
5. Capacidad emprendedora.....	11
a. Roles del empresario.....	11
6. Generación de ideas de negocios.....	13
a. ¿Qué es una idea de negocio?.....	14
b. ¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios?	14
c. Situaciones que impulsan a los emprendedores a la oportunidad de crear	14
Empresas	14
7. La innovación como soporte de la nueva empresa.	17
8. Análisis y selección de la mejor idea de negocio	20

9. Iniciar un emprendimiento.....	23
C. EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR.....	26
1. Instituciones que fomentan el emprendedurismo en el país con Programas de ...	28
Emprendimiento y apoyo a emprendedores.	28
2. Actividades realizadas para impulsar el emprendedurismo.....	29
D. GENERALIDADES DE LAS MICROEMPRESAS.....	35
1. Antecedentes.....	35
2. Definición.....	37
3. Clasificación.....	37
4. Características.....	39
5. Participación de las microempresas en la economía salvadoreña	40
6. Formalizar una microempresa.....	41

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO SOBRE LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS DE ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

A. IMPORTANCIA.....	45
B. OBJETIVOS	45
1. General.....	45
2. Específicos	45
C. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	46
1. Métodos	46
a. Análisis.....	46
b. Síntesis	46
D. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	47
E. TIPO DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	47
F. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	47
1. Primarias	47
2. Secundarias.....	48
G. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	48

1. La encuesta	48
2. La entrevista	48
3. Observación directa	49
H. UNIDAD DE ANÁLISIS	49
I. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN	50
J. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA	50
1. Universo	50
2. Muestra	51
K. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	52
1. Tabulación	52
2. Análisis e interpretación de la información	52
L. LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN	53
M. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	54
N. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO	54
1. Cultura emprendedora del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato	55
O. DIAGNÓSTICO GENERAL DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS	56
1. Espíritu emprendedor en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato	56
2. Habilidades emprendedoras en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato	57
3. Ideas de negocios	57
4. Conocimiento sobre Instituciones que apoyan el emprendedurismo en El Salvador	59
5. Creatividad en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato	59
6. Actitudes y aptitudes en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato	60
P. CONCLUSIONES	61
Q. RECOMENDACIONES	62

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UNA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS DIRIGIDA A ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCOTANO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

A. OBJETIVOS	63
i. General.....	63
ii. Específicos	63
B. CONTENIDO DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO	64
JÓVENES EMPRENDEDORES EXITOSOS	66
¿Quién es un emprendedor?	67
El espíritu emprendedor	67
Habilidades emprendedoras	68
Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar logros:	68
Habilidades emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación ...	71
Habilidades emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros	72
EMPRENDER NEGOCIOS.....	82
Ideas de negocios	82
Características de ideas de negocios	83
Como encontrar buenas ideas de negocios.....	86
Identificar ideas de negocios exitosas	88
GENERANDO IDEAS DE NEGOCIOS	90
Pensamiento creativo: lluvia de ideas.....	90
Necesidades no satisfechas: experiencia propia y de otros.....	92
Investigando el entorno	93
ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE LA MEJOR IDEA DE NEGOCIO	95
Análisis de ideas de negocios	95
Sondeo básico con informantes claves: la voz del mercado	98

Análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.....	98
Financiamiento para un negocio.....	101
PRESENTANDO LA IDEA DE NEGOCIO	103
BÚSQUEDA DE ASESORÍA CON INSTITUCIONES QUE APOYEN AL EMPRENDEDOR	106
COMO FORMALIZAR UN NEGOCIO.....	110
C. PLAN DE IMPLEMENTACION, EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO.....	113
D. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES NECESARIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO	115
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	116

ANEXOS

Anexo 1: Historia de éxito

Anexo 2: Premios por ideas de negocios

Anexo 3: Fotografías de las instalaciones del Complejo Educativo Católico Padre
Mario Zanconato

Anexo 4: Cuestionarios

Anexo 5: Guiones de entrevistas

Anexo 6: Tabulación y Gráficas

Encuestas

Entrevistas

RESUMEN

Para los jóvenes, conseguir empleo se vuelve cada vez más difícil, y por ende la situación económica no les favorece para continuar con alguna carrera universitaria por lo que es importante que se les dé a conocer desde muy temprano sobre como emprender un negocio, ya que el primer obstáculo que una persona tiene cuando quiere trabajar de forma independiente es el no saber cómo iniciarlo.

Por lo anterior se ha enfocado la investigación en el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato del municipio de San Marcos, departamento de San Salvador, en el cual no existe un programa o herramienta que fomente el emprendedurismo a los jóvenes de bachillerato y despierte su interés por iniciar su propio negocio, en este sentido el objetivo principal es elaborar una guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas.

Para lograr dicho objetivo se obtuvo información teórica a través de fuentes secundarias y se utilizó el método científico así como también los métodos de análisis y síntesis.

Se realizó una investigación correlacional, no experimental, que permitió analizar las opiniones de cada uno de los estudiantes encuestados, quienes fueron el objeto de estudio. Las técnicas de investigación utilizadas fueron la encuesta, la entrevista y la observación directa, las cuales permitieron la tabulación y análisis de datos para la elaboración de un diagnóstico de la situación actual, prosiguiendo con el establecimiento de conclusiones y recomendaciones dentro de las cuales están:

Conclusiones:

1. Los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, no poseen suficiente conocimiento sobre emprendedurismo.
2. Los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, cuentan con habilidades y cualidades necesarias para generar ideas de negocios innovadoras.

3. El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato reconoce la importancia del emprendedurismo en los jóvenes, pero carece de las herramientas necesarias para fomentarlo adecuadamente.

Recomendaciones:

1. Incluir en las materias técnicas, como un valor agregado, contenido que refuerce los conocimientos de emprendedurismo en los estudiantes.
2. Explotar las habilidades y cualidades que poseen los jóvenes para la generación de ideas de negocios a través del desarrollo de actividades donde expongan su creatividad.
3. Contar con una guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas que facilite la puesta en marcha de las ideas de negocios generadas por los jóvenes.

INTRODUCCIÓN

Aprender a emprender es clave en el mundo de hoy. 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.

El futuro de todo país está en manos de la juventud, es por eso que es de vital importancia inculcar a los jóvenes una mirada emprendedora del futuro del país. Enseñarles desde las aulas y la propia vida cotidiana las competencias básicas emprendedoras: el cómo plasmar con éxito un proyecto, aprender a desarrollarse aprovechando con creatividad las oportunidades, saber iniciar negocios a partir de una idea innovadora, contribuir con el país para dar el giro hacia el emprendimiento, por tal motivo se hace una propuesta de una “Guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas dirigida a estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, Municipio de San Marcos Departamento de San Salvador”, el cual está estructurado en tres capítulos que se detallan a continuación:

Capítulo I, contiene las generalidades del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, ubicado en el Municipio de San Marcos, y una base teórica sobre el emprendedurismo en general y la creación de microempresas en El Salvador, que sirvió de apoyo para sustentar la investigación.

Capítulo II se basa en la realización de una investigación de campo que tiene como fin conocer la situación actual sobre la orientación en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, sobre emprendedurismo y creación de microempresas, estableciendo así técnicas y métodos que permitieron analizar y sintetizar la información recopilada a través de un cuestionario en el que se preguntaba a los jóvenes si conocían el concepto de emprendedurismo, las habilidades y cualidades que poseen, si de las asignaturas que se les imparten en el centro de

estudios pueden ser de ayuda en la generación de ideas de negocio, si el apoyo de la familia y amigos pueden influir en la toma de decisiones, entre otras. De la misma manera se utilizó la entrevista que fue dirigida al personal docente, ya que es importante conocer la opinión que ellos poseen sobre la investigación que se realizó.

Capítulo III es la propuesta de una “Guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas dirigida a estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zancotano, Municipio de San Marcos Departamento de San Salvador, por medio de la cual los jóvenes pueden aprender a iniciar un negocio a través de la generación de ideas, y que incluye una serie de ejercicios los cuales se espera se pongan en práctica por aquellos jóvenes que no conocen como generar una idea de negocio. Finalmente, se presenta un plan de implementación y un cronograma que estima el tiempo en el cual será puesta en marcha la propuesta presentada.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA SOBRE LAS GENERALIDADES DEL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR Y ELABORACIÓN DE UNA GUÍA PRÁCTICA PARA IMPULSAR LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS

A. GENERALIDADES DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO.

El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato se encuentra ubicado en calle 25 de abril oriente contiguo a iglesia parroquial del Municipio de San Marcos, Departamento de San Salvador.

1. Misión

Somos una institución líder en la formación integral de jóvenes con fortaleza espiritual para que respondan a las exigencias del nuevo siglo.

2. Visión

Ser una institución innovadora con liderazgo en la formación integral de los educandos con proyección a la sociedad, teniendo como base el amor a Dios y al prójimo

Su historia relata que los inicios del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato se dieron en un lote propiedad de la Parroquia de San Marcos y es ahí en donde se construyó un salón de usos múltiples de lámina y madera, que dividido en tres partes, surgen las primeras aulas donde acogerían a niños y niñas de la localidad para formar parte del Primero y Segundo Grado, dando inicio a su primer año lectivo en el año de 1969 con ayuda de hermanas religiosas del Colegio Espíritu Santo quienes serían las encargadas de impartir las clases mientras llegaban los maestros asignados por el Ministerio de Educación.¹ Para el segundo año de vida de la Escuela el Padre Sixto, con ayuda de benefactores de Italia, proyecta y realiza cuatro aulas nuevas lo que permite abrir el Tercero y Cuarto grado. En el año 1971, el Padre Sixto decide retirarse de la Parroquia y por ende

¹ Texto Recordando los 30 años de vida y progreso de la Escuela Parroquial San Marcos

de la Escuela Parroquial y es trasladado a La Reina Chalatenango; llegando en su lugar el Párroco Padre Mario Zanconato como nuevo director de la Escuela Parroquial de San Marcos. A su llegada Padre Mario levantó la construcción de tres aulas más llegando al Quinto y Sexto grado, de manera que resultó el primero y segundo ciclo, pero al ver que los alumnos al terminar su sexto grado, salían a buscar otra escuela. Superando algunas dificultades, en el año 1982 empieza a funcionar el Tercer Ciclo.

En el año 1990 por la necesidad de crear un nuevo Bachillerato Diurno que permitiera a los egresados de Noveno Grado de la localidad continuar su formación académica sin salir de la zona, nace el Liceo Arquidiocesano de San Marcos. Arrancando el año lectivo con 30 alumnos de Primer Año de Secretariado y Contaduría con la dirección del Padre Mario Zanconato. Después de la fundación del Bachillerato Diurno, se presentó urgente la fundación del Liceo Nocturno; ya que muchos jóvenes por razón del trabajo, no podían matricularse en el diurno.

El párroco de la iglesia y director del Liceo con ayuda de otros maestros mandaron al Ministerio de Educación, la solicitud necesaria para la autorización, la cual fue aprobada con éxito. También se abrió con gran esfuerzo un taller de corte y confección que permitiera ayudar económicamente a los jóvenes de ese municipio. Para el año 1999 el Padre Mario Zanconato se retira de sus labores en la Parroquia, la Escuela Parroquial y el Liceo Arquidiocesano, siendo la persona que más apoyó la educación en el Municipio de San Marcos, motivo por el cual el Alcalde en ese tiempo decide nombrarlo Hijo Meritísimo de la Ciudad.

Al año 2014 el Complejo Educativo Padre Mario Zanconato se encuentra ubicado en la calle 25 de abril oriente del municipio de San Marcos, el cual posee Educación Básica y Educación Media con un total de 1,300 estudiantes, 61 docentes y 15 administrativos, es dirigido por el Licenciado José Domingo Caballero, quien ha tratado de seguir y mejorar la obra de educación, logrando que a los estudiantes de educación media se les imparta con gran esfuerzo, pequeños cursos de piñatería y elaboración de encurtidos pero no logran darle continuidad a

estos proyectos por la falta de una guía práctica que permita fortalecer las bases de emprendedurismo que hasta el momento se tienen.²

B. GENERALIDADES DE EMPRENDEDURISMO.

1. Antecedentes de emprendedurismo

Desde el siglo XX (1901-1999), algunos investigadores intentaban explicarse el fenómeno de la creación de empresas y cómo influía en el desarrollo económico. Históricamente se pueden apreciar teorías con tendencias económicas y no económicas.

Las tendencias económicas dan énfasis a aspectos monetarios, que intentan explicar el fenómeno mediante grandes agregados como valor de ingresos económicos esperados contra un nivel de ingreso actual.

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

El término Emprender deviene de la palabra Latina “in” y “prenderé”. Con esa base los franceses acuñaron el término “entreprenar” y luego con el devenir del tiempo los ingleses adoptaron el término “entrepreneurship” que describe el comportamiento y las habilidades que requieren los emprendedores con potencial de éxito.

A través de la historia teórica del emprendedurismo estudiosos de múltiple disciplinas en las ciencias sociales han lidiado con un diverso número de interpretaciones y definiciones para conceptualizar esta idea abstracta. Con el tiempo, “algunos escritores han identificado emprendedurismo con la función de carga de incertidumbre, otros con la coordinación de recursos productivos, otros con la introducción de innovación y aun otros con el suministro de capital” (Hoselitz, 1952). A pesar de que ciertos temas continuamente resurgen a lo largo de la

² Datos proporcionados por el Lic. José Domingo Caballero, Director del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato

historia de la teoría empresarial, actualmente no hay una definición simple de emprendedurismo que sea aceptado por todos los economistas o que sea aplicable a toda economía

2. Definición de emprendedor, emprendedurismo y guía práctica de emprendedurismo

El termino **emprendedor** proviene de las locuciones latinas in, en y prendere, cuyo significado es llevar a cabo ³

Emprendedurismo es un concepto que engloba fundamentalmente aspectos de la investigación referidos a la figura del empresario, a la función empresarial y a la creación de empresas.⁴

En consecuencia emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo.

Guía práctica de emprendedurismo

Es un documento que incluye procedimientos o información necesaria para encaminar una cosa. Existen guías prácticas que contienen orientaciones básicas para realizar determinadas tareas o aprendizajes. En una guía práctica de emprendedurismo se puede encontrar desde como un emprendedor puede iniciar con su propio negocio y como generar ideas de negocios. Explicando con detalle todos los pasos y las posibles ayudas que se pueden encontrar para aquellas personas que desean emprender.

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

³ Silva Duarte Jorge Enrique, Emprendedor 2da Edición, 2013

⁴ Moriano León (2005) "IV Congreso Nacional de Estudiantes de Ciencias Económicas Asociación Salvadoreña de Profesionales en Administración de Empresas (ASPAE)"

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

El emprendedor es una persona que tiene la capacidad o las habilidades para descubrir oportunidades de negocios y lleva a cabo las actividades necesarias para poner en práctica dichas oportunidades.

En el día a día de la vida se pueden encontrar personas emprendedoras como en los colegios, universidades, dentro de una empresa, inclusive con solo el hecho de vivir es emprender. Lo común de las personas emprendedoras es que son agentes de cambios de la sociedad, es decir que generan empleos y a la vez sirven como inspiración para generar nuevos emprendedores, de igual manera se autofinancian a sí mismos y ayudan a sus familias. La diferencia entre los emprendedores cuando empiezan un proyecto es que algunos lo hacen por **necesidad** y otros por **oportunidad**.

Empresarios por necesidad: es aquella persona que por alguna emergencia como despido laboral o la más común que no encuentran empleo se ven obligadas a iniciar un proyecto.

Empresarios por oportunidad: es la persona que ya trae como proyecto de vida iniciar su propio negocio o empresa aun estando como empleado. La ventaja de estas personas es que ya tienen conocimientos con respecto a lo que llevarán a cabo.

3. Tipos de emprendedor

El emprendedor empresario: son las personas que tienen su propio negocio, es decir las personas con actividad laboral independiente en donde los ingresos son generados al cien por ciento de la empresa o negocio que administran.

El emprendedor mixto: es la persona que a la vez de tener un empleo también cuenta con un negocio.

El intraemprendedor: es la persona que aporta su talento en la empresa para la cual labora.

4. Componentes de la iniciativa emprendedora

Los aspectos que llevan a una persona a tener una iniciativa emprendedora se agrupan en fuerzas externas e internas

a. Fuerzas internas para afianzar el emprendimiento

Estas se refieren a los aspectos como la personalidad en la cual se reflejan características humanas de un emprendedor es decir que orientan a que la persona tenga un comportamiento empresarial. Entre las que se mencionan a continuación:

- Necesidad de realización personal
- Vocación innovadora
- Integridad y responsabilidad social
- Orientación al reconocimiento y a las recompensas
- Visión optimista
- Armonía organizacional
- Autonomía

✓ Necesidad de realización personal

En este caso el comportamiento de la persona se refleja en que tiene la capacidad para observar e identificar que hay algo para hacer y resolver, es decir que ante una necesidad o problema que logre percibir pueda inventar nuevos productos o mejorar los que ya existen o encontrar una solución a una insatisfacción.

Mediante un emprendedor va generando la idea de lanzar un nuevo proyecto es ahí donde experimenta la realización personal.

✓ **Vocación innovadora**

El emprendedor muestra la forma como ir mejorando un producto o un servicio para satisfacer necesidades o busca la forma de inventar nuevos productos o servicios para hacer más negocio.

Una persona emprendedora siempre ve como una oportunidad situaciones negativas o experiencias propias o de otras personas para encontrar solución y poder generar un nuevo producto o servicio.

✓ **Integridad y responsabilidad social**

Toda persona emprendedora debe de ser ética, moral y responsable, es decir que tienen la capacidad de garantizar sus actos y asumir las consecuencias de los mismos.

El emprendedor debe de ser consiente del cuidado del medio ambiente, proteger los valores particulares y colectivos de las personas involucradas en su negocio como: clientes, proveedores, trabajadores y la sociedad en general.

✓ **Orientación al reconocimiento y las recompensas**

En esta característica se encuentran comportamientos como:

El emprendedor espera recompensas cuando hay resultados, reconoce el esfuerzo de sus trabajadores y los recompensa con algún incentivo.

El emprendedor busca formas novedosas de recompensar a sus empleados con otros recursos o estímulos que no sean económicos.

✓ **Visión optimista**

Esta se refiere a pensar positivo, para un emprendedor todo tiempo es bueno y todo es posible de realizar incluso cuando hay momentos de crisis para ellos esto es una oportunidad de innovar y buscar solución al problema. De igual manera al tener una visión optimista esto genera entusiasmo y esperanza para los nuevos negocios que deseen lanzar.

✓ **Armonía organizacional**

Buscar optimizar los recursos, es decir desechar las actividades que no agregan valor y se concentra en las actividades misionales. El emprendedor busca la forma de simplificar el trabajo ya sea con su experiencia o conocimiento, promueve un ambiente positivo en la empresa y ayuda a la autoestima de sus trabajadores.

✓ **Autonomía**

Un emprendedor desarrolla la capacidad de pensar y decidir por cuenta propia y toma con madurez las consecuencias de sus decisiones ya sean acertadas o erróneas.

b. Fuerzas externas que inciden en las actitudes emprendedoras:

Los aspectos del entorno o del medio ambiente influyen en la acción emprendedora. Entre estos se encuentran:

- Lo político y lo económico
- El contexto sociocultural
- El contexto tecnológico
- La cultura laboral
- El contexto organizacional
- El contexto familiar
- El contexto educacional

✓ **El papel de lo político y lo económico**

Lo político y lo económico en un país viene siendo algo de mucha importancia para la creación de empresas, es decir si la cantidad de trámites y el intervencionismo Estatal no armoniza con el emprendedor ellos no querrán invertir en donde no se les facilite posicionar su empresa.

Toda persona que quiere iniciar con su empresa en cualquier país debe de conocer los subsidios, impuestos, las relaciones internacionales, el crédito, los aranceles, la seguridad social, los salarios para estar consciente si en realidad conviene o no

invertir ya que el Estado es un ente regulador de la economía y este actúa como palanca o frenos según los enfoques o circunstancias de cada empresario.

✓ **La influencia del contexto sociocultural**

El comportamiento sociocultural de una población es importante para garantizar la sobrevivencia de la nueva empresa. Como persona emprendedora debe de conocer el comportamiento grupal de una sociedad como el ingreso, nivel educativo tasas demográficas, creencias, mitos, hábitos de consumo y estilos de vida. De acuerdo a estas tendencias así van a influir en la decisión que va a tomar el emprendedor para iniciar con la empresa.

✓ **Los determinantes del contexto tecnológico**

La tecnología es un factor clave para generar nuevos negocios o incluso para los ya existentes la tecnología puede servir como una herramienta importante para hacer más rápido el trabajo.

Por ejemplo si un emprendedor desea iniciar su empresa en la cual necesita de máquinas con alta tecnología tendrá que investigar si en el país se encuentra de ese tipo de maquinaria para poner en marcha a la empresa.

✓ **La cultura laboral**

La cultura laboral se refiere a la forma de pensar y a los valores compartidos en una sociedad con la referencia a la manera de generar ingresos, esto muchas veces impide que se de la actividad empresarial o que las personas inicien un comportamiento emprendedor, esto pasa porque las personas presentan temor ante la posibilidad de trabajar por cuenta propia ya que no quieren dejar de ser asalariados, o dejar los años trabajados en una empresa ya sea por las prestaciones.

✓ **El contexto organizacional**

A veces en las empresas en lugar de potenciar a los empleados con una actitud emprendedora hacen lo contrario los obstaculiza, es decir por las políticas, sistemas de normas y principios de impersonalidad que manejan las empresas afecta mucho a tener una iniciativa emprendedora.

Por ejemplo cabe mencionar de empresas que usan un modelo burocrático en donde en una empresa no tome en cuenta las necesidades o expectativas de los clientes esto impide a que se generen nuevos proyectos y los trabajadores no se pueden desarrollar como emprendedores internos; también cabe mencionar la falta de especialización en una empresa hace que los trabajadores sepan cada vez menos y hay falta de innovación por lo que no estimularía el pensamiento de los trabajadores. O incluso cuando las organizaciones tienen un sistema de normas muy excesivo desestimula la creatividad en la toma de decisiones; Tampoco se recomienda que en una empresa no haya normas pero la razón de ser de toda empresa debe de ser sus objetivos y finalidades. También es importante que se le dé un espacio a los empleados para que tomen decisiones es decir dejarlos participar.

✓ **El rol de la familia**

La familia es el primer elemento facilitador para estimular la iniciativa del futuro emprendedor ya que en la familia se pueden apreciar elementos no tangibles como las aspiraciones y los valores que existen dentro de la familia.

Hay personas que son emprendedores en un futuro porque sus padres han mantenido un negocio, en la cual el padre o la madre pueden estimular al niño a tener algo propio en el futuro e irlo incorporando al negocio familiar.

Pero se dan casos en donde los niños ya van con la mentalidad emprendedora cuando están en una ambiente de necesidad en la familia, es decir por crisis económicas entonces esto sirve como un aspecto de motivación para ser emprendedores en un futuro.

Un gran emprendedor manifestó en una entrevista que, aparte de otros factores, lo que más pesó para emprender fue al ver a su madre luchar en diversidad de oficios para ofrecerle un mejor futuro a él y sus 14 hermanos. Entonces, a partir de una reflexión profunda, cuando cumplió 15 años se propuso el trabajo independiente como opción, pues tenía pocas posibilidades de acceder a un cargo burocrático dada su procedencia; al hacerlo evitaba impedir sus sueños y, de paso, así procuraba que su descendencia no pasara por las dificultades que él vivió. Hoy en día es un empresario latinoamericano de gran alcance y de probados éxitos. Para él su primera percepción para fijar su actitud de trabajar por cuenta propia fue: *“en mi casa encontrar trabajo consistía en preguntarse qué vamos a fabricar o vender.”*⁵

✓ **El contexto educacional**

En la vida escolar se puede formar nuevos emprendedores para el futuro ya que es en esta etapa donde realizan el aprendizaje de la creatividad y la iniciativa emprendedora. La escuela es un soporte fundamental para la formación de nuevos emprendedores ya que forjan una cultura emprendedora, mediante la realización de actividades como crear y dirigir el mural escolar, diseñar y ejecutar eventos deportivos, clausuras o festividades.

5. Capacidad emprendedora

a. Roles del empresario

Se puede señalar que un empresario se ejerce como emprendedor, como administrador, otras veces como técnico de un arte u oficio, y a veces como político.

Al actuar como **emprendedor** visualiza oportunidades para nuevos proyectos, estimula ambientes para que sus trabajadores desarrollen innovaciones en los productos o servicios.

⁵ Ob. Cit. pág. 41

En el **rol de administrador**, aquí actúa como un director, es decir, coordina y armoniza talentos humanos con los recursos y capacidades de la empresa, para el logro de los objetivos, mediante el uso de la planeación, dirección y control.

Existen momentos en que un empresario tendrá que asumir el **rol de técnico**, ya sea en un caso de emergencia que falte un empleado y urge sacar dicha producción tendrá que aplicar sus conocimientos de algún oficio o proceso.

En los negocios será necesario establecer relaciones y convenios con otros, por lo que el empresario debe de proponer, convencer y lograr acuerdos sostenibles; pactos que además servirán como soporte tanto para el empresario como para la contraparte, por lo que el emprendedor debe de generar confianza y seguridad a la otra parte que está interesada en el negocio; aquí es donde el empresario asume el **rol de político**.

En la personalidad de un empresario deben concurrir armónicamente: un emprendedor, un administrador un técnico y un político.⁶

Que desencadena el espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es la capacidad que tienen las personas para generar cambios, para innovar, para hacer cosas nuevas o hacerlas de manera diferente y para ser creativas.

A veces hay personas que tienen la iniciativa emprendedora, tienen la creatividad para hacer cosas nuevas, pero en ocasiones no toman la iniciativa esperan que otras personas lo hagan primero. Por lo que se requiere de un hecho desencadenante para lograr el espíritu emprendedor.

Una de las principales razones para concentrarse en la actividad empresarial es pensar que se van a obtener mayores retribuciones económicas y por ende una mejor calidad de vida; esto sería como un incentivo para tomar la decisión de

⁶ Ibid. P. 48

emprender. Pero la búsqueda de lo económico no es suficiente para motivar al empuje empresarial, si la persona se queda hasta este nivel sería una inclinación de emprender muy débil, por lo que la persona emprendedora deberá tener creatividad deseo de hacer cosas nuevas, de arriesgarse; las personas no-emprendedoras normalmente tienen un temor a arriesgarse no piensan en aprovechar las oportunidades y prefieren no exponerse a las pérdidas. Las iniciativas innovadoras pueden ayudar a tomar la decisión de crear una empresa aun en los casos de débiles espíritus emprendedores.

Al tomar la decisión de crear una empresa se asocia con un hecho desencadenante, porque permite al emprendedor liberarse de los esquemas de dependencia para pasar a ser independiente, es decir a tener su propia empresa. Pero al tomar esta decisión pueden presentarse algunos obstáculos que el emprendedor debe de superar tales como: pertinencia en la selección de la idea de negocio, falta de claridad sobre el nivel de capital e intelectual, no conocer sobre el proyecto a emprender.

El primer obstáculo para un emprendedor en proceso es la toma de decisiones al azar, es decir que idea de negocio seleccionar, y es más difícil para la persona que no tiene mucho conocimiento como iniciar un negocio. También otro inconveniente que se les presenta a los emprendedores es la falta de dinero, en otras palabras el capital para invertir, es difícil financiar un nuevo proyecto al cien por ciento, pero se recomienda que se financie una parte por recursos propios y la otra faltante por terceros. Y en cuanto a la falta de conocimiento técnico que requiere el negocio es otro obstáculo por lo tanto se deben tomar como escuelas a las empresas donde han laborado antes dado que ahí se adquiere la experiencia que de alguna manera puede servir para emprender un negocio.

6. Generación de ideas de negocios

Iniciar un negocio es una aventura muy retadora, todo empieza con una buena idea de negocio. Casi todas las personas tienen ideas de negocios, pero casi nunca se convierten en oportunidades debido a que no se echan andar solo se quedan como deseos.

a. ¿Qué es una idea de negocio?

Es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea sobre el tipo o clase de actividad empresarial que se desea emprender.

b. ¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios?

El pensamiento creativo y una gran capacidad de observación son aliados eficaces en la identificación de ideas de negocios. Las ideas se encuentran en todas partes, bajo cualquier forma o circunstancias.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge:

- ✓ Cuando detectas una necesidad no satisfecha.
- ✓ Cuando mejoras un producto ya existente.
- ✓ Cuando combinas el conocimiento con la experiencia.
- ✓ Cuando reconoces las tendencias de moda, tecnología, de alimentación, etc.
- ✓ Cuando percibes las oportunidades.

Muchas buenas ideas de negocios surgen al encontrar oportunidades. Las oportunidades de negocios son espacios vacíos entre lo que las personas desean comprar y lo que los negocios existentes están ofreciendo. Los vacíos no atendidos del mercado pueden ser cubiertos por una persona emprendedora con las habilidades y recursos disponibles en el medio.

c. Situaciones que impulsan a los emprendedores a la oportunidad de crear Empresas

Cuando se toma la decisión de emprender, en la mente de la persona pasan muchas alternativas. En la cual debe de identificarse lo siguiente:

✓ **Necesidades insatisfechas de la clientela**

Las buenas ideas de negocios se basan en las necesidades de la clientela. Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, será un fracaso.

Los clientes comprarán un producto por la satisfacción o necesidad que cumpla dicho producto.

Por ejemplo: los jabones de baño cumplen con la necesidad de mantener limpia a las personas, las impresoras se han vuelto una herramienta importante para las empresas.

A finales del siglo XIX, (1801-1900) el doctor John Harvey Kellogg buscaba un alimento rico, nutritivo y de fácil digestión para que sus pacientes se recuperaran con prontitud. Fue así como encontró que el maíz conocido, mezclado con leche o con agua resultaba un alimento ideal para la nutrición y recuperación de las personas. La fórmula, que denominó Corn Flake, se convertiría en el primer cereal listo para consumir.⁷

✓ **Debilidades detectadas en la oferta de la competencia**

En este aspecto se refiere a observar las empresas que actualmente funcionan ya sea prestando algún servicio u ofreciendo un producto, y si realmente satisface las necesidades de los clientes, se puede detectar con alguna experiencia personal, como experiencias de trabajo, habilidades técnicas, el conocimiento práctico del negocio, los contactos personales y la experiencia familiar pueden ser también factores importantes para el éxito como emprendedor. Por ejemplo si se visita algún banco y se tardan demasiado para atender o algún centro de salud, estas experiencias pueden servir para ver qué cosas se pueden cambiar para mejorar el servicio o incluso una empresa que ofrezca un producto ver cómo se puede mejorar dicho producto. Ejemplo un lapicero común y corriente, ha pasado a lapicero de 3 o 4 colores. O en caso de una experiencia de trabajo, se tiene a una persona que haya sido empleada doméstica por muchos años. Y ella aprendió a cocinar, hacer arreglos florales y organizar cenas. Ella puede usar estas experiencias para iniciar un negocio.

⁷ Ibid. P. 65

✓ **Cambios tecnológicos, sociales, políticos o culturales, que muestren la relevancia de nuevos productos o servicios**

La tecnología permite al emprendedor a identificar nuevos productos y servicios. Por ejemplo antes existían los biper y la tecnología ha evolucionado hasta tener celulares, incluso se puede observar los cambios tecnológicos en los procedimientos quirúrgicos. También aspectos culturales y políticos pueden inspirar al lanzamiento de nuevos productos o servicios. De igual manera cabe mencionar algunos cambios que ayudan a la identificación de productos o servicios:

Cambios en el ingreso y composición de la familia

Cuando las personas se incorporan al mundo laboral esto genera nuevos consumidores, o cuando hay un nuevo hogar, de estos cambios surgen necesidades, como la alimentación y vestimenta. Incluso hacer parte de la familia al perro, ha generado el alimento para animales.

Cambios en el uso de tiempo libre

Este aspecto se ve como las personas utilizan su tiempo libre, el cual puede generar una oportunidad para el emprendedor de crear un gimnasio.

Cambios en el estilo de vida y hábitos saludables

El deseo de comer y vivir saludables de las personas puede generar ideas a los emprendedores, como por ejemplo establecer un comedor o restaurante solo de comida a base de soya, ensaladas y jugos naturales.

Cambios derivados del medio ambiente

Al observar que el medio ambiente cada vez se está dañando, aquí el emprendedor tiene la oportunidad de generar productos que sean amigables con el medioambiente, como por ejemplos productos reciclables en el cual se puede hacer abono para la agricultura.

✓ **Localización física y clientela**

Es importante analizar si la clientela tendrá fácil acceso al negocio o empresa, es decir el emprendedor deberá fijarse dónde será la ubicación de la empresa, por lo que es recomendable colocarse donde hay más afluencia de personas, si en caso no se coloca en un lugar de mucha afluencia de futuros clientes será necesario utilizar actividades de abastecimiento, es decir buscar la forma de cómo hacer llegar el producto al cliente.

✓ **Ciberespacio y economía**

Este espacio es el mejor para la persona que quieren empezar a emprender, ya que absorbe costos, porque no necesitarían alquilar o comprar un establecimiento y tendrían el internet como medio para dar a conocer el producto que ofrece desde su casa. Por ejemplo, cabe mencionar una red social como es Facebook, existen muchas personas que crean su página en este sitio y ahí dan a conocer sus productos e interaccionan con los usuarios o también aunque tengan un negocio establecido también los sitios web pueden ser de gran apoyo para el emprendedor. O incluso internet puede ser un proveedor para los emprendedores, ya que podrían realizar compras a otros países y venderlos en otro precio.

Como se mencionó anteriormente al adoptar esta forma de hacer negocio, traerá menor costo económico ya que esto implicará eliminar actividades de una empresa, como la infraestructura de una empresa y recursos humanos, por tanto el emprendedor puede ofrecer un mejor precio a los consumidores.

7. La innovación como soporte de la nueva empresa.

Una buena idea de negocio es innovadora y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite satisfacer las necesidades de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos desean o necesitan.

Cuando se habla de innovación se refiere a renovar, es decir introducir una novedad, por tanto se considera que hay innovación en un producto cuando este representa un valor agregado para el cliente, ya que la innovación se genera a

partir de los productos ya existentes, por lo que debe tenerse en cuenta que lo que se transforme o mejore debe ser para el beneficio de alguien.

Innovar no significa utilizar una tecnología de punta, si no basta con observar al consumidor para determinar que se debe mejorar o eliminar. En el caso de las largas filas que hay en un banco pueden hacer que esto mejore y así lograr la satisfacción del cliente.

Estrategia del océano azul

Para la creación de nuevos negocios, Chan Kim y René Mauborgne presentan una estrategia del océano azul. Un emprendedor tiene dos opciones: océanos rojos y océanos azules.⁸

Pero que son los **océanos rojos**: es la conducta que optan muchos empresarios ante la competencia, es decir compiten con base a menores precios, por lo que el éxito de uno depende de la quiebra del otro. Por ejemplo si un comerciante vende manzanas a un precio de 3 por el \$1, y la competencia ya las lanza a 4 por el \$1, es como una guerra de ver quien da a menor precio las manzanas para vencer a la competencia ya sea por precio o por algo de diferenciación.

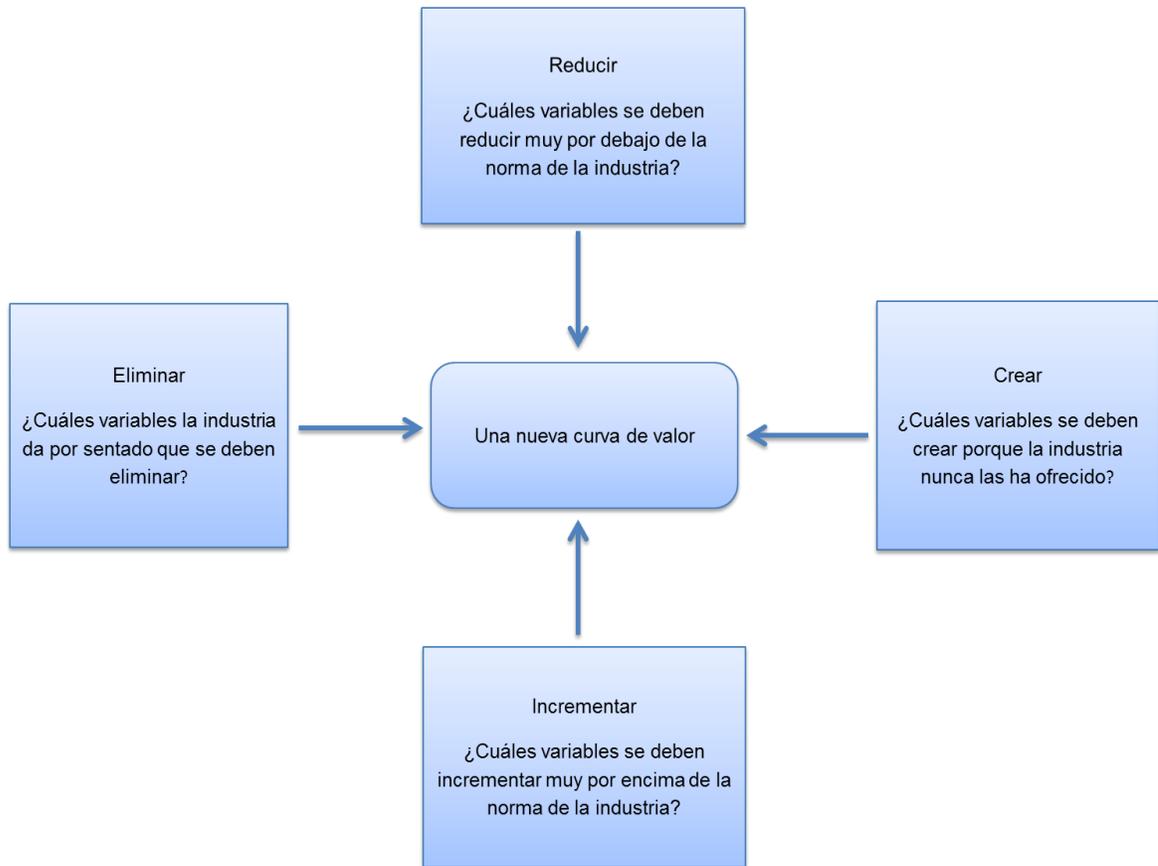
A diferencia de los **océanos azules**: que estos utilizan la innovación como una estrategia distinta para los negocios, en los océanos azules el éxito de una empresa no depende de la quiebra de la competencia.

Por tanto Kim y Mauborgne presentan una herramienta en el ámbito de los océanos azules, para la creación de nuevos negocios:

⁸ W.Chan Kim y René Mauborgne, La estrategia del océano azul Pág. 17

Figura N°1

Matriz para evaluar ideas de negocios



Esta matriz permite evaluar ideas de negocios, y esta funciona que el emprendedor tiene una idea y determinar en cada una de ellas si es posible reducirle algún atributo que lo haga mejor o agregarle uno nuevo o eliminarlo e incrementarle otro. Y de esto surgirá un nuevo negocio con **innovación en valor**, el cual valor se refiere a los atributos de un producto que aprecia un cliente y como ya habíamos mencionado anteriormente que innovación es mejorar un producto o servicio ya

existente. Entonces **innovación en valor** es mejorar atributos de un producto o servicio, para cumplir una necesidad del cliente.

8. Análisis y selección de la mejor idea de negocio

Luego de haber aplicado las distintas formas para la identificación de ideas, la próxima tarea es identificar aquellas que son las más apropiadas para emprender el negocio. Se necesitará dos herramientas para analizar y seleccionar la mejor idea:

- Sondeo básico con informantes claves
- Análisis FODA

Sondeo básico con informantes claves

Esta se refiere a escuchar la voz del mercado, es decir realizar entrevistas, observaciones directas o conversaciones informales. Pero antes de iniciar el sondeo es importante definir quiénes serán los clientes, por ejemplo: serán jóvenes, padres de familia, ancianos, hombres o mujeres. Y también tener en cuenta la idea de negocio que se ha seleccionado, para saber a quienes irán dirigidas las entrevistas. Por ejemplo:

Si el emprendedor está pensando en establecer una bodega, el deberá conversar con otros dueños de bodegas o proveedores de mercadería para que tenga información sobre precios, costos y sistemas de almacenaje y el transporte.

Análisis FODA

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planificar una estrategia de futuro.

Objetivo de un análisis FODA

El principal objetivo de un análisis FODA es ayudar a una organización a encontrar sus factores estratégicos críticos, y una vez identificados, usarlos y apoyar en ellos los cambios organizacionales: consolidando las fortalezas, minimizando las debilidades, aprovechando las ventajas de las oportunidades, y eliminando o reduciendo las amenazas.

El análisis FODA, usado en un contexto de negocio, es valioso porque se concentra en los factores que potencialmente tienen el mayor impacto en una empresa para ayudar a tomar decisiones y acciones posibles. Esto ayuda a tener un mejor enfoque, así como a ser más competitivos.

Si se utiliza en un contexto personal, el análisis FODA puede ayudar a desarrollar una carrera profesional de manera que se saquen el mayor provecho de talentos y habilidades, al mismo tiempo en que se trabaje sobre áreas de oportunidad y retos personales.

Lo que hace particularmente poderosa a esta herramienta en empresas o proyectos es que, con un poco de análisis, se puede descubrir las oportunidades que están en condiciones de explotar, y mediante la comprensión de las debilidades de un negocio o proyecto, se puede gestionar y detener las amenazas que de otra manera podrían afectar al negocio.

Esta herramienta analiza las características internas y externas, ya sea de un proyecto o de una empresa. Teniendo como las situaciones internas Fortalezas y Debilidades, y como situaciones externas las Oportunidades y Amenazas. La cual es el significado de las siglas FODA.

Al utilizar este método, el emprendedor podrá decidir cuál es la idea de negocio más adecuada, identificando posibles ventajas y problemas. El cual podrá hacer el análisis interno y externo de cada idea de negocio.

Fortalezas: son todos aquellos aspectos internos y positivos que diferencian a la empresa o proyecto de otros de igual clase.

En este caso para las ideas de negocios, serán los aspectos positivos que le darán al negocio una ventaja competitiva sobre otros similares y competidores. Por ejemplo el emprendedor podrá preguntarse ¿Qué tiene mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios no ofrecen? Y entre las fortalezas

podrían ser: un producto de mejor calidad, un diseño innovador, mejor precio, atención rápida o la habilidad y la experiencia de los trabajadores.

Las debilidades se refieren a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización.

Para un emprendedor son los aspectos específicos en los cuales el negocio no será bueno. Deberán preguntarse: ¿Qué le falta a mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios sí lo ofrecen? Y podrían resultar debilidades como: un producto de menor calidad, un diseño tradicional, precio no competitivo, deficiente calidad de atención al cliente, poca habilidad y experiencia de los trabajadores.

Las oportunidades son aquellos factores, positivos, que se generan en el entorno y que, una vez identificados, pueden ser aprovechados.

Se presentan en el entorno de la empresa, y son aspectos positivos que ayudan a conseguir los objetivos.

Una oportunidad puede ser: la baja del precio del combustible, el lanzamiento de un programa de microcrédito para apoyar a los emprendedores o el desarrollo de un proyecto que brinda capacitación y asesoría empresarial a los emprendedores.

Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste.

Son eventos probables que pueden afectar al negocio o la idea negativamente. Una amenaza puede ser: una política que incremente las tasas de interés o el incremento de impuestos.

Tabla N°1

MATRIZ FODA

	Fortalezas	Debilidades
Análisis Interno	Capacidades distintas Ventajas naturales Recursos superiores	Recursos y capacidades escasas Resistencia al cambio Problemas de motivación del personal
	Oportunidades	Amenazas
Análisis Externo	Nuevas tecnologías Debilitamiento de competidores Posicionamiento estratégico	Altos riesgos - Cambios en el entorno

Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO

De la combinación de fortalezas con oportunidades surgen las potencialidades, las cuales señalan las líneas de acción más prometedoras para la organización.

Las limitaciones, determinadas por una combinación de debilidades y amenazas, colocan una seria advertencia.

9. Iniciar un emprendimiento

Una vez identificada la idea de negocio, es fundamental evaluar las distintas opciones que se presentan para la puesta en marcha de la nueva empresa. Genéricamente existen cuatro formas⁹

⁹ Albert Kenneth, como iniciar su propio negocio. México: McGraw-Hill, 1992.

Adquirir un negocio en operación.

Al adquirir un negocio en operación tiene sus desventajas, ya que nadie está dispuesto a vender un negocio próspero, lo más común es que venden los negocios por que por alguna razón están quebrando. Puede pasar que algún negocio atraviese una crisis por deficiencia en la gestión, es decir por una inadecuada administración y lleve a la empresa a la quiebra. Esta puede ser una de las situaciones en que se puede adquirir un negocio en operación, ahí dependerá del emprendedor de echarlo andar para salir de la crisis: que sea una buena administración por ejemplo. Pero aunque el negocio se adquiera en quiebra o no, siempre tiene sus ventajas ya que tendrá clientes establecidos, lo cual facilita la entrada del sector de la empresa que se compra. Por lo tanto esta puede ser una nueva alternativa para un nuevo emprendedor.

Franquicias.

Esta es otra opción de creación de negocios para nuevos emprendedores, esta tiene como ventaja de que el emprendedor comienza con un negocio ya probado, utiliza una imagen reconocida y recibe apoyo corporativo.

¿Pero que es la franquicia?

Es una modalidad de negocio que se realiza mediante un acuerdo comercial y financiero entre dos empresas: un concesionario que mediante contrato cede sus derechos para que la otra, la franquiciada, utilice y explote su formato de negocios, a cambio de pagos de regalías.

Desde el punto de vista de emprender se puede trabajar con franquicias a partir de tres perspectivas:

✓ Recibir un negocio para la explotación

Cuando un emprendedor ha tenido éxito con un determinado modelo de negocios y desea expandirse a nuevas áreas geográficas, en este caso puede crecer como concesionario de franquicia, para quienes ya están establecidos con éxito es más rentable recibir regalías mensuales sobre las ventas por permitir el uso del

conocimiento que posee del negocio que invertir en la apertura de un nuevo negocio.

✓ **Reconvertir a franquicia un negocio de formato convencional**

En este caso un emprendedor puede convertir su formato de negocio a franquicia y buscar más emprendedores, que serían sus franquiciados, para que se desarrollen las potenciales sucursales.

✓ **Ejercer como representante comercial de franquicias ya existentes**

Por otra parte para quienes deseen iniciar como empresario, con la modalidad de franquicia, este empieza con un negocio ya probado, utiliza la imagen extendida de la franquicia y recibe el apoyo corporativo del concesionario.

Por lo tanto las franquicias suelen ser otra opción para el emprendedor, en la cual tienen como ventajas: rápida adquisición de experiencia en el negocio, acceso al mercado potencial, independencia y rápido crecimiento.

Comenzar desde cero.

Cuando se desea iniciar un negocio propio, comenzar desde cero es la alternativa para todo emprendedor que más riesgo representa desde el punto de vista comercial y financiero, sin embargo también es la que genera más satisfacción para el emprendedor, si se desarrolla con éxito.

Hay negocios en los cuales solo es posible empezar desde cero, como los relacionados con temas innovadores. Un producto o servicio nuevo debe iniciarse como un nuevo negocio. Esta alternativa de negocio es recomendable cuando no se cuenta con suficiente capital, ya que el tamaño del negocio puede adecuarse a la disponibilidad financiera. Pero el mayor riesgo que enfrentan los emprendedores con comenzar desde cero es tratar de comercializar una idea que aún no se ha probado. Y si resulta exitoso el negocio se corren riesgos de amenazas de nuevos competidores.

Producir sin fabricar.

Esta alternativa se refiere a producir mediante la subcontratación, es decir contratar a pequeños productores para elaborar el producto y asumir por cuenta propia la marca, el empaque y la distribución.

C. EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR

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

En el país se han creado otras instituciones que brindan oportunidades, fomentan la innovación y cultivan un hábito emprendedor en las personas, para ello se han unido diversos organismos internacionales de cooperación como la Unión Europea que brindó buena parte del financiamiento para el desarrollo del Programa Nacional de Emprendedores, el cual realizó: seminarios, conferencias, talleres de elaboración de planes de negocio, concursos de planes de negocios entre los jóvenes emprendedores. Estas entidades buscaban apoyar a la micro y pequeña empresa en el país, favoreciendo la formación y creación de nuevas empresas, que directamente generan empleos locales, dando como resultado la creación de más riqueza a la economía y la sociedad en general. También, existen otras instituciones en El Salvador que se encuentran involucradas en el apoyo para la formación emprendedora como lo son:

- ✓ **El Ministerio de Educación (MINED)**, que evalúa y planifica, a través de acciones estratégicas, la necesidad una cultura emprendedora en el país.
- ✓ **Ministerio de Economía (MINEC)**, se involucra de forma específica en el acompañamiento de este proceso, de forma que pueda capitalizar estas iniciativas como parte del desarrollo de las economías locales y nacionales.
- ✓ **Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)**, crea programas de financiamiento a jóvenes emprendedores.
- ✓ **El instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP)**, desarrolla una programación para jóvenes empresarios que requieran capacitación avanzada en áreas técnicas importantes para el mejor desempeño para las empresas.
- ✓ **El Gobierno Central y los Gobiernos Locales** que deben impulsar un concepto dinámico del emprendedurismo juvenil, estimulando tanto iniciativas individuales como redes de apoyo que involucran tanto el sector empresarial (PYMES), empresarios con responsabilidad social, asociaciones y gremiales empresariales, prestadores de servicios empresariales (financieros y no financieros), como el sector público y organizaciones juveniles.

El Diagnóstico sobre la Situación del Emprendedurismo en Centroamérica, elaborado en abril de 2010 por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), destaca que “El Salvador muestra una gran cantidad de instituciones dedicadas al fomento del emprendedurismo, mucho más que en todos los demás países de la región”. Esto es bueno, pero sería más bueno aún si todos estos esfuerzos estuviesen articulados Inter institucionalmente para generar un mayor impacto socio-económico en los grupos metas. Las alianzas público-privadas-académicas han demostrado en países desarrollados ser puntas de lanza en procesos de cambio que han tenido al emprendedurismo como instrumento clave para la generación de empleo y autoempleo.

Pero además del esfuerzo coordinado en la apuesta de El Salvador por el emprendedurismo, de todos es conocido que sigue existiendo en el proceso emprendedor un eslabón denominado financiamiento”, que representa la principal limitante para materializar la puesta en marcha de los nuevos proyectos. Si bien hay una robusta estructura de instituciones que otorgan microcréditos, muy pocas o

casi ninguna quiere asumir el riesgo de financiar la creación de nuevas iniciativas, menos cuando se trata de emprendimientos juveniles. Esto, hasta cierto punto, es razonable.

No obstante, esto no sería problema si existiesen otros mecanismos alternativos para financiar proyectos emprendedores, tales como fondos de capital semilla, inversionistas ángeles y capital de riesgo. Pero esto todavía no es la realidad de El Salvador, en donde están iniciándose algunos esfuerzos por la creación de estos instrumentos de financiación.

En la Fundación Centromype se trabaja por el fomento de la cultura emprendedora, impulsando y apoyando a jóvenes en el interior del país con capacitación, asistencia técnica y capital semilla para la puesta en marcha de micro emprendimientos, porque se está convencido de que apoyando la creación de nuevas empresas no solo se generan empleos y mejoran la condición de vida de los beneficiarios, sino que se reduce el riesgo de que los jóvenes se vinculen en actividades no lícitas¹⁰

1. Instituciones que fomentan el emprendedurismo en el país con Programas de Emprendimiento y apoyo a emprendedores.

En el país hay diferentes tipos de instituciones que con su esfuerzo, investigación, fomento de la innovación y cultivo de un hábito Emprendedor en las personas en especial los jóvenes; apoyando con programas, capacitaciones y financiamiento; con el objetivo en común el cual es ayudar a emprender; es decir hacer realidad sus ideas de negocios.

En la tabla 2 se muestran algunas de las instituciones a nivel nacional que apoyan el emprendedurismo en el país

¹⁰ Entrevista realizada por LPG a la Lic. Lucy Murillo, Gerente General Fundación CENTROMYPE 24 de febrero de 2011.

Tabla N° 2

INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL EMPRENDEDURISMO

a. Ministerio de Economía	b. Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R.L
c. Ministerio de Educación	d. Asociación el Bálsamo
e. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE	f. Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral S.A
g. Fundación Salvador del Mundo FUSALMO	h. Fundación para el Autodesarrollo de la Micro y Pequeña Empresa FADEMYPE
i. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social FUSADES	j. Sociedad de Ahorro y Crédito Mi crédito
k. Fundación Empresarial para la Acción Social FUNDEMAS	l. Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales del INCAE ASEI
m. AES El Salvador	n. Sociedad Cooperativa PADESCOMCRÉDITO de R.L de C.V
o. Fundación para el Desarrollo Socio ecológico y Restauración Ambiental FUNDESYRAM	

Fuente: www.conamype.com.sv
www4.fusalmo.org
www.fusades.com

2. Actividades realizadas para impulsar el emprendedurismo

AES El Salvador y FUNDEMAS

EMPRETEC

Impulsan el emprendedurismo en las familias de los trabajadores de la empresa eléctrica

AES El Salvador, en colaboración con la Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMAS), desarrolló el taller EMPRETEC para el Desarrollo de la Capacidad Emprendedora, el cual está basado justamente en la detección de potencialidades y en el fortalecimiento de la capacidad emprendedora de las participantes.

El taller, que es parte del programa de responsabilidad social empresarial de AES El Salvador AES MUJER, tiene como objetivo proveer a los familiares de sus empleados de las herramientas y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio propio.

El programa EMPRETEC ofrece la oportunidad de desarrollar las habilidades del comportamiento emprendedor. Además, se fundamenta en las investigaciones más avanzadas sobre las conductas de los emprendedores y empresarios exitosos en diversas culturas y condiciones económicas.

CONAMYPE Y PLAN EL SALVADOR

Reto emprendedor en Chalatenango

Durante seis meses, ambas instituciones desarrollaron el Programa “Fomento de emprendimiento - RETO EMPRENDEDOR Chalatenango”, que tuvo por objetivo fomentar el emprendimiento en ese departamento mediante el fortalecimiento de capacidades de los principales actores del ecosistema emprendedor, así como para el desarrollo de fondo de capital semilla.

Esta iniciativa es parte de un trabajo conjunto que tiene como base un acuerdo de entendimiento entre CONAMYPE Y PLAN para trabajar con jóvenes de La Libertad, Cuscatlán, Cabañas, Chalatenango y el sur de San Salvador.

El programa se desarrolla desde diciembre del año 2013, tiempo en el que se fortalecieron las capacidades emprendedoras de 130 personas de los municipios de Chalatenango, Nueva Concepción, Potonico, La Reina, La Palma, Las Vueltas y Tejutla.

PROGRAMA FOMENTO INTEGRAL DEL EMPRENDIMIENTO EN CENTRO AMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA “EMPRENDE”

CONAMYPE ejecuta a escala nacional el Programa “Fomento Integral del Emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana, EMPRENDE”, con el financiamiento de SICA/República de China (Taiwán), en coordinación con CENPROMYPE a nivel Regional, con el propósito de Fomentar y fortalecer el

emprendimiento en la región, para generar, acelerar y consolidar negocios emergentes en el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El objetivo general del Programa EMPRENDE es fomentar y fortalecer el emprendimiento en El Salvador, y lo realiza a través de sus cuatro componentes:

- **Componente 1:** Fomento de una cultura emprendedora desde una perspectiva regional, integral e interinstitucional.
- **Componente 2:** Fortalecimiento de emprendimientos a través del Fondo de Capital Semilla.
- **Componente 3:** Emprendimientos consolidados a partir del establecimiento de una Red de Asistencia Técnica.
- **Componente 4:** Gestión de Conocimiento y fortalecimiento de capacidades, para fortalecer las capacidades institucionales en El Salvador.

¿Por qué este Programa es innovador?

Porque ha sido creado para activar el Ecosistema emprendedor en El Salvador con enfoque de gobierno abierto, para crear de manera participativa con instituciones públicas y privadas, la primera ESTRATEGIA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO. Adicionalmente, implementa un modelo de servicios, con el propósito de dinamizar las economías locales, a partir de emprendimientos que surgen por oportunidades en los mercados, con actividades y metodologías novedosas, que se enfocan mayoritariamente en los emprendimientos nacientes y menos consolidados.

El programa se desarrolla para ecosistemas emprendedores de San Salvador, La Libertad, Zacatecoluca y La Unión. Los sectores que participan son: Agroindustria, Industria, Tecnología, Artesanías y Turismo.

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA

Programa Germina

Ha creado en su campus el programa GERMINA, el cual está orientada a la creación de empresas de tecnología y comunicaciones, un proyecto orientado a los jóvenes creativos e innovadores, y nace como resultado de un proyecto de transferencia tecnológica patrocinado por el Fondo de Investigación de la Educación FIES, coordinado por el MINED. Otro proyecto en formar

emprendedores es según las teorías de emprendedurismo uno de cada diez negocios recién salidos al mercado sobrevive, eso es por la falta de motivación y el coraje puesto por la persona que inicia su pequeño negocio o por un mal asesoramiento. No cerrarse con la idea que los grandes ya lo tienen todo, no, ellos también iniciaron con pocas oportunidades y con un pequeño local.

CONAMYPE

Un delicioso negocio para mujeres emprendedoras

Se trata del “Grupo de procesamiento Espíritu Emprendedor” que se encuentra ubicado en el pueblo de San Juan Tepezontes en el departamento de San Vicente, que desde el año 2008 se integraron para producir dulces y vinos a base de frutas naturales.

Una vez a la semana estas mujeres, cuyas edades oscilan entre los 28 y 70 años de edad, hacen una pausa en sus labores domésticas y se reúnen para elaborar conservas y dulces de arrayán, coco, zapote, banano, tamarindo, mamey y piña, entre otros.

A medida incrementó la demanda de pedidos de dulces, vieron la necesidad de mejorar su productividad y ampliar su mercado. Fue así como en el año 2009 contactaron a CONAMYPE. La institución les aportó en capacitaciones sobre trabajo en equipo, servicio al cliente, administración de negocios, técnicas de ventas, asistencia técnica en diseño de imagen, participación en tres ferias de negocios y en la certificación de maestros artesanos.

En el año 2010, se introdujeron en la fabricación de jabones y la elaboración de vinos de naranja, jamaica y marañón, según la estación del fruto. Actualmente, manejan las marcas “Las Marías” y “Vino San Juan”.

Esa visión empresarial ha posibilitado a las mujeres que pasen de cuidar a sus esposos e hijos a ser también emprendedoras. El próximo proyecto en mente es obtener los registros sanitarios de sus productos, innovar con nuevos sabores, darlos a conocer en restaurantes, hoteles y abrir nuevos puntos de comercialización.

SOCIEDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO AMC DE R.L

Posicionando nuevos productos y empresas

AMC ofrece créditos para Microempresa, Pequeña Empresa, Agropecuario y Vivienda

Como parte de su compromiso con la micro y pequeña empresas, AMC de RL brindó apoyo técnico y financiero para el desarrollo de la Feria Empesarial de Morazán denominada “Posicionando Nuevos Productos y Empresas”, la cual se desarrolló en San Francisco Gotera, Departamento de Morazán. (Año 2012)

MINISTERIO DE EDUCACION

Estudiantes participan en 1ra. Feria de Emprendimiento

Un total de 350 estudiantes de Educación Media de 16 instituciones educativas del departamento de Cuscatlán participaron en la 1ra. Feria de Emprendimiento, organizada por la Dirección Departamental de Educación de dicha localidad.

La actividad se realizó en el parque central de Cojutepeque y tuvo como objetivo demostrar y promover las destrezas, creatividad y capacidad que los jóvenes poseen, como parte de clases alternativas dentro del currículo de estudio nacional.

Esta feria, según William Rodas, asesor pedagógico de Educación Media del departamento de Cuscatlán, prepara a los estudiantes en el campo laboral, en el que pronto estarán inmersos. En la actividad se presentaron diferentes opciones de emprendimiento realizadas por las manos de las y los jóvenes, con ayuda de sus docentes, como dulces típicos, jaleas, pan dulce, pizza, helado, refrescos naturales, bisutería, cosmetología, velas artesanales, comida, entre otros.

Este espacio es apoyado por ONG como Empresario Juveniles, con soporte técnico, y por el Ministerio de Educación (MINED) por medio del Programa Seamos Productivos, que entrega capital semilla para la creación de cooperativas o socios de personas.

Seamos Productivos proporciona al estudiante optar por un proyecto de vida en el mundo productivo, promoviendo oportunidades de autoempleo y generación de los mismos para otros, así como el mejoramiento de las condiciones de vida de sus familias y su comunidad en general.

FUSALMO

Emprendedurismo Juvenil Económico

El trabajo de FUSALMO es continuo y se proyectan otras iniciativas que propicien nuevas oportunidades a los jóvenes y que les contribuyan a visualizar mejores opciones de vida.

En el área de Gestión Socio laboral se trabaja diferentes áreas: Emprendedurismo Social y Económico, Formaciones Técnicas e Intermediación Laboral.

El Emprendedurismo Juvenil Económico es un proyecto que está orientado para que los y las jóvenes puedan formarse como emprendedores económicos, elaboren su plan de negocio y al final del proceso puedan poner su negocio; el ingreso para este proyecto es más que todo el deseo de la persona en cambiar sus condiciones de vida a través de la creación de un negocio, la disponibilidad de tiempo para asistir a los talleres todos los sábados por la mañana.

Los diferentes programas son complementados con formación en el desarrollo personal de los jóvenes como las habilidades para la vida en donde adquieren o refuerzan capacidades psicosociales que les permita afrontar las exigencias y desafíos de su vida, entre estas; conocimiento de sí mismos, comunicación asertiva, relaciones interpersonales, toma de decisiones, manejo de emociones y convivencia pacífica.

FUNDESYRAM

Programa de Emprendedurismo¹¹

El Objetivo del programa de emprendedurismo es: facilitar oportunidades para que los jóvenes de ambos sexos puedan iniciar su proceso de desarrollo personal y económico que les permita convertirse en agentes de cambio en su familia, comunidad y sociedad, para el ejercicio de sus derechos y contribuir a lograr una sociedad inclusiva, democrática y un medio ambiente sano. Este objetivo se ha venido construyendo en función del enfoque metodológico de FUNDESYRAM y las evaluaciones participativas con los jóvenes.

El programa de emprendedurismo juvenil apoya a los jóvenes rurales (15-24 años) y es la forma que se ha encontrado para que los jóvenes participen en la

¹¹ Boletín Camino al Desarrollo, diciembre de 2013, FUNDESYRAMA

concretización de sus sueños y anhelos de auto realización y desarrollo, a la fecha los y las jóvenes que participan son:

- Jóvenes que han estudiado hasta sexto grado o en riesgo social.
- Jóvenes con estudios hasta noveno grado o que se dedican a aprender un oficio.
- Jóvenes que han logrado sacar su bachillerato pero no pueden seguir estudiando.
- Jóvenes que están estudiando en las universidades.

D. GENERALIDADES DE LAS MICROEMPRESAS

1. Antecedentes

Históricamente la economía salvadoreña se ha caracterizado por la falta de cooperación entre los sectores productivos y por la incapacidad de éstos para generar empleo a todas las personas en edad de trabajar, teniendo como principales alternativas para generar ingresos el emigrar hacia los países de la región y a Estados Unidos de América, o auto-emplearse en ocupaciones de baja rentabilidad.

En nuestro país, el desarrollo industrial se puede describir según sus características en diferentes etapas: su origen desde 1,945 a 1,952 dando el inicio al proteccionismo, la otra etapa es la evolución de la industria comprendida entre 1,952 a 1,957 y la crisis de 1,960, de la cual no hay muchos datos relevantes de desarrollo en el sector y en el año 1,980 la comprendida en el conflicto armado. Esta última crisis que es considerada la más grave y profunda en la historia del país, es la que ha hecho aparecer la importancia de la microempresa, el cual, casi se perdía de vista debido a la existencia y crecimiento de la gran empresa. Al incrementarse el deterioro debido a los sabotajes, ataques físicos a la gran empresa y al cerrarse buen número de éstas es cuando comienza a reconocerse dicha importancia.

Estos acontecimientos originaron un cambio de actitud en la población, la migración del campo a la ciudad, aumentando la densidad poblacional en la ciudad

de San Salvador y quedándose en ella tratando de subsistir de alguna forma ofreciendo o produciendo algún bien en el mercado.

Durante la década de 1,990, el sector de la microempresa ha recibido nuevos estímulos provenientes tanto del proceso de recuperación económica que ha tenido lugar como de los efectos provocados por la implementación del programa de reforma económica iniciado en 1,990. Las altas tasas de crecimiento experimentadas han ocasionado entre otras cosas, un aumento del empleo en el ámbito nacional, lo que ha hecho que sea traducido en una mayor demanda de bienes de consumo y de servicios proporcionados por el sector empresarial, particularmente de aquellos servicios demandados por los asalariados del sector moderno; este es el caso por ejemplo, de los negocios relacionados con la venta de comida, bebidas, servicios personales y otros.

Los estudios realizados sobre la microempresa se iniciaron por esfuerzos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), posteriormente apoyados por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, a través de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples (EHPM) a partir del año 1988 y 1997, convirtiéndose ésta última en la principal fuente generadora de información para analizar tales sectores¹²

Otro documento de gran relevancia por su contenido es el llamado Libro Blanco de la Microempresa (LBM),¹³ el cual presenta y analiza la situación e importancia de los sectores en estudio, un diagnóstico situacional, propuesta de políticas gubernamentales y apoyo a las estrategias respectivas para su implementación.

¹² Ministerio de Economía de La Republica de El Salvador

¹³ El Libro Blanco de la Microempresa. elaborado por un grupo multidisciplinario de profesionales, publicado en 1997.

2. Definición

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) define de la siguiente manera:

MICROEMPRESA: una microempresa es una persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta cien mil dólares (\$ 100,000) y hasta 10 trabajadores remunerados.

3. Clasificación

Se distinguen tres tipos de microempresas que se diferencian, básicamente por el tipo de población involucrada, sus activos y su capacidad de generación de ingreso,¹⁴ la cual se detalla a continuación:

Microempresa de Subsistencia: son las que tienen tan baja productividad que sólo perciben la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica de seguirla pasando. Además se puede decir que son aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año.

Microempresa de Acumulación Simple: son aquellas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad, además esta etapa corresponde al momento en el que la microempresa comienza su evolución hacia el crecimiento. Además son aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.

Microempresa Micro-tope o Acumulación Ampliada: son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedentes e invertirlo en el crecimiento de la empresa. Es decir, son aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales.

¹⁴ Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Ministerio de Economía de El Salvador. (En línea)

Criterio de clasificación de las microempresas

Según los diferentes entes relacionados con las microempresas se presenta a continuación un cuadro donde se muestran las diferentes definiciones según cada criterio del término de microempresa.

Tabla Nº 3

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

INSTITUCIÓN	CRITERIO	EMPRESA
Fundación Empresarial para el Desarrollo Económico y Social. (FUSADES)	1. Número de empleados	De 1 a 10 empleados
	2. Activos totales	Menor de \$11,428.57
Banco Multisectorial de Inversiones (BMI). Al año 2012 su nombre cambio a Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL).	1. Número de empleados	Hasta 10 empleados
	2. Activos totales	Menor a \$14,857.14
Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO).	1. Activos Totales	Menor a \$11,428.57
Programación de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa.	1. Activos Totales	Menor a \$11,428.57
Programa Gubernamental de Atención a la Micro y Pequeña Empresa.	1. Número de empleados	Menos de 5 empleados
	2. Activos Totales	Entre \$ 57.14 y \$11.428.57
Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).	1. Número de empleados	Hasta 10 empleados
	2. Activos Totales	Ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos

Fuente: Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

4. Características

- ✓ Es una empresa de tipo familiar, algunas constituidas como Sociedad Anónima, uno o varios familiares aportan el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- ✓ Las mayorías de las microempresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones; es decir, se mantienen en el mismo donde se iniciaron.
- ✓ Estas tratan de conservar su mercado y desean tener una relación estrecha con su clientela, ya que el dueño estima que ésta le será fiel por mucho tiempo.
- ✓ El mercado local o regional es el objetivo predominante de la microempresa. Esta característica depende de la habilidad del empresario para ofrecer el producto o servicio, excelente o de la mejor calidad de un mercado particular y así definirlo en términos geográficos, enfocado al mercado local.
- ✓ La microempresa crece principalmente a través de la pre-inversión de utilidades, debido a que no cuenta con apoyo técnico-financiero significativo de instituciones privadas y de Gobierno.
- ✓ El número de empleados con el que cuenta la microempresa no supera las diez personas, el cual están dedicadas a actividades de producción o ventas, y las actividades administrativas se concentran en el dueño de la microempresa; es él quien ejerce el control y dirección general de la misma.

5. Participación de las microempresas en la economía salvadoreña¹⁵

En El Salvador existen alrededor de quinientos veinte mil micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) compuestas por trescientos setenta y tres mil trabajadores autónomos, ciento cuarenta mil micro empresas, siete mil pequeñas empresas y mil empresas medianas, 72% de las cuales están ubicadas en la zona urbana y 28% en la zona rural. Las MYPE representan el 99.7% del total de empresas salvadoreñas, generan 700,000 empleos directos aproximadamente.

Se calcula que este sector contribuye entre el 25% y el 40% del Producto Interno Bruto (PIB), y representa el 60% de la población no rural con edad y capacidad laboral. Se considera que más de tres millones de salvadoreños pertenecen a familias que dependen de empresas micro y pequeñas.¹⁶

Estos indicadores económicos demuestran la gran importancia del sector para la economía salvadoreña, es por ello que existe la necesidad de enfrentar los diversos desafíos para mejorar las oportunidades para el desarrollo de la productividad y la competitividad de las empresas y sus trabajadores, así como mejorar su posición en los mercados nacionales e internacionales, y fortalecer la capacidad del sector para generar empleos de calidad.

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (Ley MYPE)

El Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), promovió, desde 2010, un marco jurídico para el fomento, creación y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa (MYPE) del país.

Por lo que esta ley tiene como objetivo: Fomentar la creación, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, 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;

¹⁵ Banco de Desarrollo de El Salvador

¹⁶ Ministerio de Economía de El Salvador 2011

fortalecer su competitividad para la integración de las mismas a la economía formal del país.

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.

6. Formalizar una microempresa

73% de informalidad en el sector de MYPES¹⁷

Según datos de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), el parque empresarial de El Salvador lo conforman 600,000 negocios aproximadamente. Sin embargo, solo 161,934 de este están registrados en el Ministerio de Economía (MINEC), según el último Directorio de Unidades Económicas de esta institución.

Las cifras muestran que un 73% de las empresas, en su mayoría micro y pequeñas, están en la informalidad, no están registradas y no pagan impuestos.

La directora ejecutiva de CONAMYPE, Ileana Rogel, dice que parte de esta alta tasa de informalidad se debe a que el marco jurídico para la formalización no distingue entre una empresa grande a una pequeña.

Rogel agregó que el propietario de una micro o pequeña empresa es el que realiza en la mayoría de los casos todas las actividades que su negocio demanda, desde la producción hasta la comercialización y administración. “No tiene contratado un bufete de abogados que le llevan toda la parte legal o contable”, dijo.

¹⁷ <http://www.laprensagrafica.com/73-de-informalidad-en-el-sector-de-MYPES>

Arnoldo Jiménez, director ejecutivo de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), se refirió a la informalidad de las empresas como una desigualdad en el mercado y una competencia desleal.

“Aquí se da mucho contrabando, se da mucho robo y todo esto se vende en el mercado informal”, expreso Jiménez.

Otro punto que señaló el director de la ANEP es la falta de tributación del sector informal. “También hacen falta recursos para el fisco, y un esfuerzo del Ministerio de Hacienda para evitar la evasión; es algo que debe de hacerse”, afirmó. El Directorio de Unidades Económicas 2011-2012 del MINEC destaca uno de los aportes que las micro y pequeñas empresas hacen a la economía, y es la ocupación de personal y/o la generación de empleos, llegando a ser el 68%, la mediana empresa, el 6%; y la gran empresa, el 26%. CONAMYPE hace la diferenciación de personas empleadas (aquellas que gozan de las prestaciones mínimas de la ley) y personas ocupadas (aquellas que trabajan por un salario, sin tener pagos de AFP, ISSS, entre otros).

“En estudios hechos por la CEPAL, incluso en El Salvador, las pequeñas y micro empresas están generando alrededor de unos 700,000 empleos, y personas ocupadas. Las micro y pequeñas empresas son un motor que dinamizan la economía de un país, a pesar de la informalidad”, señaló Rogel.

El viceministro de Comercio e Industria, Francisco Lazo, recalcó la importancia que tienen las microempresas en la generación de empleos en el país y el empuje que genera a la economía. “Eso nos obliga a nosotros a generar programas de apoyo a ellos (micro y pequeñas empresas), y que no sean actividades pasajeras y que tengan permanencia en el tiempo”, indicó.

Luis Cardenal, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CCIES), dijo que la informalidad de las mypes es fenómeno que no beneficia al comercio especialmente a los legalmente establecidos, ya que al igual que la ANEP las consideran una competencia desleal. “Esta economía informal también sirve

para esconder vicios, como es el lavado de dólares, venta de droga, negocios ilegales, venta de mercadería robada”, acotó Cardenal.

Sin embargo, coincide con el planteamiento de CONAMYPE en que los propietarios de una microempresa no cuentan con los recursos para contratar especialistas contables o legales para realizar los trámites.

A continuación se mencionarán los trámites que se llevan a cabo para la formalización de una empresa.¹⁸ Aunque muchos de los emprendedores no optan por hacer dichos trámites.

Beneficios que trae al formalizar un negocio

- Habilidad para cerrar contratos legales con clientes y proveedores
- Permite mayores oportunidades de negocios
- Acceso a mercados y oportunidades de exportación
- Participación de las empresas en la economía formal del país
- Participación en las compras del Gobierno
- Mejora las posibilidades de acceder a créditos en las instituciones financieras
- Mejora la gestión de las empresas
- Habilidad de expandir su negocio sin temor a intervención del Gobierno
- Evitar penalidades del Gobierno

Instituciones donde se debe acudir

- Centro Nacional de Registro
- Instituto Salvadoreño del Seguro Social
- Ministerio de Hacienda
- Ministerio de Trabajo y Previsión Social
- Alcaldía

¹⁸ Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, Centro Regional San Salvador CONAMYPE.

Trámites de Inscripción de Empresas

Personas Naturales

- Registro Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Registro de Número de Contribuyente (IVA)
- Registro Número de Identificación Patronal (NIP)
- Los trámites con el Registro de Comercio tales como:
Matrícula de Empresa y Establecimiento.
- Trámites con la alcaldía respectiva.
- AFP
- ISSS
- Inscripción de empresa o establecimiento en el Ministerio de Trabajo.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO SOBRE LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS DE ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

A. IMPORTANCIA

En El Salvador, cada vez es más difícil encontrar empleo, especialmente para personas sin experiencia previa, como es el caso de los jóvenes, razón por la cual es importante estimular el emprendedurismo a temprana edad para contribuir al crecimiento económico ya que con el surgimiento de nuevas empresas y con ellas nuevos empleos, las personas obtienen una manera distinta de desenvolverse en la sociedad y ayudan a potenciar la innovación y la mejora continua.

B. OBJETIVOS

1. General

Realizar un diagnóstico sobre la orientación que poseen los jóvenes estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato del municipio de San Marcos, departamento de San Salvador; sobre emprendedurismo y creación de microempresas.

2. Específicos

- a. Recopilar información acerca de la opinión que poseen los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato sobre emprendedurismo y de cómo iniciar su propio negocio.
- b. Conocer las ideas de negocios y las habilidades que poseen los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo, que les permitan crear en ellos un espíritu emprendedor.

- c. Identificar los diferentes elementos que los jóvenes de bachillerato consideran importantes para la creación de microempresas y que permita llevar a cabo la elaboración de la guía práctica de emprendedurismo.

C. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

1. Métodos

El método es el camino a seguir mediante una serie de operaciones, reglas y procedimientos. Y para realizar el diagnóstico de la investigación, nos auxiliamos del **método científico**, ya que es un proceso destinado a explicar y predecir fenómenos, y permiten obtener con éstos conocimientos, aplicaciones útiles al hombre.

Asimismo, los métodos utilizados en la investigación fueron los métodos de análisis y de síntesis.

a. Análisis

Este método de investigación consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Este método permitió conocer la opinión de los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del municipio de San Marcos departamento de San Salvador, sobre el tema en estudio, mediante la recolección de información por medio de encuestas, de igual manera se entrevistó a tres profesores de bachillerato y a la subdirectora de la institución, utilizando el instrumento guión de entrevista.

b. Síntesis

El método sintético es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis, en forma metódica y breve, a efecto de hacer un resumen.

Este método sirvió para sintetizar toda la información recolectada a través de las técnicas de investigación utilizadas (encuestas, entrevista y observación directa).

D. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo correlacional, la cual consiste en saber cómo se puede comportar un objeto o variable conociendo el comportamiento de otra variable o variables relacionadas. En el caso de que dos variables estén correlacionadas, esto significa que una varía cuando la otra también varía y la correlación puede ser positiva o negativa.

E. TIPO DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación que se utilizó es **no experimental**. Ya que no se manipularon las variables, es decir, que se observaron los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio.

F. FUENTES DE INFORMACIÓN

Son todos los recursos que contienen datos formales, informales, escritos, orales o multimedia. Se dividen en dos tipos: primarias y secundarias¹⁹

Para llevar a cabo esta investigación se tomaron en cuenta las fuentes primarias que hacen referencia a la información de primera mano, es decir aquella que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por alguien más y las secundarias que contienen información primaria, sintetizada y reorganizada, como libros, revistas y periódicos.

1. Primarias

La información necesaria para desarrollar la investigación se proporcionó por los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, la Profesora Carmen Aracely Deras, Subdirectora del turno vespertino, el Licenciado Walter Colorado, Psicólogo, Licenciada Flor de María Ayala y el Profesor Miguel Alfredo Cardona todos ellos docentes de bachillerato.

¹⁹ <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

2. Secundarias

Esta información se obtuvo de libros, artículos del periódico, trabajos de investigación, internet y de instituciones que apoyan el emprendedurismo como CONAMYPE, satisfaciendo y ampliando la información referente a la investigación, lo cual fue de vital importancia para la elaboración de la guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas.

G. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Entre las técnicas utilizadas en la investigación y que ayudaron a obtener información se encuentran:

1. La encuesta

Se utilizó para obtener datos de las personas en estudio (estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato), sobre los distintos aspectos que se estructuraron y presentaron dentro del cuestionario. La realización de la encuesta fue indispensable para la investigación por el hecho de que permitió obtener información de varias personas al mismo tiempo.

Las personas encuestadas fueron alumnos de primero, segundo y tercer año de bachillerato general y técnico del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, municipio de San Marcos departamento de San Salvador.

2. La entrevista

Esta técnica fue de vital importancia ya que permitió un contacto directo con las autoridades del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, así como con el personal docente.

Se realizó una entrevista estructurada, utilizando dos guiones de entrevista diferentes: el primero, para la entrevista dirigida a la subdirectora y el segundo, para la entrevista dirigida a tres profesores de bachillerato.

3. Observación directa

Esta técnica de recolección de información consiste en la inspección y estudio de los hechos tal como acontecen en la realidad mediante el empleo de los sentidos (con ayuda o no de la tecnología).

Para tal efecto, se realizó diversas visitas a las instalaciones del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato a fin de obtener información complementaria que permitiera profundizar la investigación.

LOS INSTRUMENTOS UTILIZADOS SON:

✓ Cuestionario

Fue formulado por el equipo de investigación y consta de diecinueve preguntas redactadas de formas coherentes, organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas pudieran ofrecer información precisa.

El cuestionario fue aplicado a 109 de los 319 estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato. Se preparó igual número de cuestionarios más un excedente de 10 cuestionarios en caso de algún error o inconveniente.

✓ Guión de entrevista

Los guiones de entrevista están compuestos por un listado de preguntas ordenadas, coherentes y de fácil comprensión, y se utilizaron para entrevistar a la subdirectora de la institución y algunos docentes de bachillerato con el fin de que la información obtenida enriqueciera la investigación.

H. UNIDAD DE ANÁLISIS

Comprende el objeto y las unidades de estudio en los que recae la obtención de información, por lo que deben de ser definidos con propiedad, es decir precisar a quien o a quienes se va a aplicar la muestra para efectos de obtener la información.

Para el desarrollo de la investigación, se identificó como objeto y unidades de estudio, como se describe a continuación:

Objeto de estudio:

El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato.

Unidades de estudio:

Los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato.

I. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrolló en el municipio de San Marcos, Departamento de San Salvador, lugar donde se encuentra ubicado el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato.

J. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA

1. Universo

Para el desarrollo de la investigación, el universo de estudio estuvo compuesto por los estudiantes primero y segundo año de bachillerato general y primero, segundo y tercer año del bachillerato técnico vocacional del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, municipio de San Marcos departamento de San Salvador, totalizando 319 estudiantes.

2. Muestra

Se tomó un pequeño grupo de la población elegida.

Dado que la investigación se enfocó a una población que no supera a los 500,000 elementos en este caso estudiantes, se hizo uso de la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra (fórmula para poblaciones finitas).

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 p q}$$

En donde:

Z= nivel de confianza

N= universo o población

p= probabilidad de éxito

q= probabilidad de fracaso

e= error de estimación

n= número de elementos o tamaño de la muestra

Datos:

Z= En este caso se requirió un grado de confianza del 99% por lo tanto, Z tuvo un valor de 2.575

N= 319 estudiantes

p= 0.5

q= 0.5

e= 0.1

n=?

Al sustituir los datos en la formula se obtiene:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 p q}$$

$$n = \frac{(2.575)^2(319)(0.5)(0.5)}{(0.1)^2(319 - 1) + (2.575)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{528.74}{3.18 + 1.66}$$

$$n = 109.24 \sim 109$$

Según el resultado se obtuvo una muestra de 109 estudiantes de bachillerato del total de la población.

K. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Luego de haber recolectado la información necesaria mediante la técnica de la encuesta la cual fue dirigida a los estudiantes de bachillerato, las mismas fueron procesadas a través de Microsoft Excel. Procediendo luego a la elaboración de tablas y gráficos que más tarde sirvieron para el análisis e interpretación de los resultados.

1. Tabulación

Con base a las respuestas obtenidas por medio de la encuesta y las entrevistas, la información se recopiló y tabuló de acuerdo a cada pregunta realizada, representándola a través de cuadros estadísticos, mostrando tanto datos absolutos como relativos que posteriormente se representó por medio de gráficos estadísticos.

2. Análisis e interpretación de la información

Luego de haber realizado la tabulación de los datos se procedió al análisis e interpretación de los resultados. Para ello, además de los gráficos, se tomó en cuenta comentarios e información complementaria recabada en las encuestas y/o entrevistas.

L. LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN

En el desarrollo de la investigación se presentaron limitantes como las que a continuación se detallan:

- Se solicitó una cita con el Director del Complejo Educativo el cuál otorgó el permiso para poder llevar a cabo la investigación, pero en las visitas que se realizaron posteriormente no se encontraba disponible lo que generó un poco de retraso en la realización de la investigación.
- La falta de conocimiento por parte de los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo acerca de los programas de apoyo de otras instituciones del municipio de San Marcos en el área de emprendedurismo hace que los mismos no tengan el suficiente entendimiento del tema, lo cual generó un poco de desinterés al momento de iniciar la encuesta que se les proporcionó.
- El tiempo limitado por parte de algunos de los docentes de la institución por los horarios en los cuales imparten sus clases dificultó conocer en su plenitud la opinión y las expectativas que les generaba el hecho de implementar una guía práctica de emprendedurismo dirigida a los jóvenes de bachillerato de ese centro de estudios.
- La asistencia irregular a clases de los alumnos/as del Complejo Educativo a causa de las enfermedades que en ese momento perjudicaban al país, no permitió conocer en su totalidad la opinión sobre la guía práctica de emprendedurismo que se quiere implementar.

M. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

La trascendencia de esta investigación radica en la importancia de crear una cultura emprendedora en los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, que les permita tener ideas de negocio y que de la misma manera puedan crear microempresas a través de la orientación que se les puede brindar por medio de una guía práctica de emprendedurismo.

De la misma manera incentivar a las autoridades del Centro Educativo y a los docentes del mismo a fomentar en los jóvenes el espíritu emprendedor para que puedan darle continuidad a los proyectos y talleres con los que trabajan hasta el momento y que los jóvenes puedan encontrar en la guía una oportunidad para orientarse en la creación de microempresas y así generar sus propios ingresos.

N. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO

En El Salvador se puede ver como diferentes centros educativos le han dado mucha importancia al emprendedurismo en los jóvenes, es decir que al impulsarlo puede ayudar grandemente a los jóvenes, ya que se puede lograr desarrollar el espíritu emprendedor en los estudiantes y así hacer que ellos se sientan más interesados por tener su propio negocio.

El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, reconoce la importancia de fomentar el emprendedurismo en los jóvenes de bachillerato, por lo que la institución busca preparar a los futuros bachilleres para enfrentarse a nuevos retos laborales.

Mientras tanto los estudiantes de bachillerato de dicho centro de estudios, no cuentan con algún apoyo por parte de otras instituciones que fomenten el emprendedurismo en El Salvador, o alguna charla que motiven a los estudiantes a ser emprendedores. Por lo que el Complejo Educativo ha tratado de involucrar ciertas actividades o pequeños talleres en los que motive a los estudiantes a generar ideas de negocios, la cual no ha sido una tarea fácil, ya que se manifestó que a muchos estudiantes no les agrada realizar la acción de vender el producto

que ellos mismos elaboran, expresan un sentimiento de pena, y además en las encuestas se observó que los estudiantes poseen poca visión de generar su propio negocio; por lo tanto esto vuelve un reto para el Complejo Educativo en generar nuevos métodos para impulsar el emprendedurismo, ya que es una institución que cada vez busca mejorar y formar a jóvenes que puedan defenderse en el campo laboral, por lo que dentro de sus objetivos pretende seguir motivando a los estudiantes a ser futuros emprendedores.

1. Cultura emprendedora del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato

El Complejo Educativo Padre Mario Zanconato ha tratado de mantener y mejorar la cultura emprendedora que es dirigida a los estudiantes de bachillerato, por lo que ellos están más cerca de construir su futuro. Los docentes afirman que el Complejo Educativo proporciona orientación vocacional a los estudiantes para que descubran sus aptitudes. Se aplican pruebas psicológicas y se brinda la asesoría necesaria, además en las diferentes materias se refuerza el área vocacional, en la cual las asignaturas que se imparten fomentan a la creación de negocios propios, debido a que los alumnos de tercer año de bachillerato crean una empresa ficticia en la cual puedan practicar los roles de las diferentes áreas de una empresa tales como: recursos humanos, finanzas, producción y mercadeo al mismo tiempo se involucran los alumnos de segundo y primer año quienes asumen los roles de proveedores y clientes respectivamente. También estimulan la creatividad de los jóvenes con el objeto de que sean innovadores, ya que la innovación es sumamente importante para las empresas y aún más para una persona que desea emprender su negocio, ya que esta le permite generar ideas novedosas, que para un emprendedor son de ayuda para que sus proyectos sean exitosos.

Además el Complejo Educativo para fomentar ideas de negocios cuenta con pequeños talleres en los que se encuentran:

- ✓ Empresa simulada electro Premium de habilitación laboral
- ✓ Se crean empresas ficticias en tercer año de bachillerato

- ✓ Cursos de habilitación laboral (corte y confección)
- ✓ Pequeños talleres de elaboración de encurtidos

De igual manera los alumnos son capacitados para que puedan auto emplearse al egresar de bachillerato ya que reciben el curso de habilitación laboral durante el segundo año, donde aprenden corte y confección, también adquieren experiencia en diferentes áreas durante la realización de las prácticas profesionales como requisito de graduación, y a los alumnos de contaduría se les motiva para que puedan iniciar su propio buffet contable.

O. DIAGNÓSTICO GENERAL DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS

1. Espíritu emprendedor en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato

A pesar que el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, cada día se esfuerza por ayudar a los estudiantes de bachillerato a ser personas de bien en el futuro y que aporten algo a la sociedad, en la cual los motiva a que logren auto emplearse; de conformidad a esto se logró determinar que la mitad de los jóvenes bachilleres conocen el concepto emprendedurismo, lo cual representó un 48% en la encuesta realizada y un 52% no conoce el concepto. (Ver anexo 6, pregunta 1). Pero esto no significa que los alumnos no tengan interés con respecto al emprendedurismo, al contrario si muestran interés, se aprecia que el 81% han pensado en iniciar su propio negocio en algún momento de su vida, aunque únicamente el 10% de los jóvenes ha pensado hacerlo al finalizar sus estudios de bachillerato. La gran mayoría, un 41% solo lo ha pensado, seguido de un 30% que desean iniciar su negocio al finalizar su carrera universitaria, al cuestionar por qué ese 41% solamente lo ha pensado. (Ver anexo 6, pregunta 4). Se detectó que ellos poseen poco conocimiento acerca de cómo emprender pero que eso no implicaba a que ellos no quisieran o no estuvieran interesados en iniciar un negocio, por lo tanto esto conllevó a que los jóvenes bachilleres del Complejo Educativo Católico Padre

Mario Zanconato, poseen un espíritu emprendedor, ya que tienen el deseo de ser futuros emprendedores.

2. Habilidades emprendedoras en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato

Se conocieron las diferentes cualidades o habilidades emprendedoras que poseen los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo, en la cual estas pueden ayudarles para que inicien su propio negocio. Entre ellas se encuentran:

- ✓ Iniciativa
- ✓ Espíritu de superación
- ✓ Perseverancia
- ✓ Creatividad
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Capacidad para relacionarse con el entorno
- ✓ Capacidad de comunicación
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Sensibilidad a las necesidades de otros

Se conocieron las diferentes cualidades o habilidades emprendedoras que poseen los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, en la cual estas pueden ayudarles para que inicien su propio negocio. Las habilidades que más destacaron fueron: con 70% y 71% respectivamente, iniciativa y responsabilidad, seguido de espíritu de superación y trabajo en equipo con 65% cada una. (Ver anexo 6, pregunta 16).

Cabe mencionar que cada estudiante cuenta con una o más de las habilidades o cualidades antes mencionadas.

3. Ideas de negocios

Las personas emprendedoras saben que para lograr el éxito se necesitan ganas de hacer bien las cosas y tener ideas innovadoras.

Los jóvenes bachilleres consideran que las materias impartidas en el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, ayudan a fomentar la generación de ideas de negocios. Se determinó que la materia de tecnología, es la materia que les ayuda más para generar ideas de negocios, aunque las demás materias como matemáticas, sociales, orientación para la vida, cursos de habilidad laboral (corte confección y empresa simulada), ciencias, informática, inglés, mecanografía, creatividad, seminario y práctica profesional también tienen incidencia en la generación de ideas de negocio. (Ver anexo 6, pregunta 7).

Además, los estudiantes expresaron que si tuvieran la oportunidad de iniciar su propio negocio, una de las ideas de negocio de su preferencia con un 37% es la venta de artículos de primera necesidad, seguido de cosmetología, que obtuvo un puntaje de 35%. Otras ideas de negocio mencionadas fueron: bisutería, artesanías y manualidades, piñatería, confección de prendas de vestir, gastronomía, clases de música, taller de mecánica, venta de ropa importada, panadería, elaboración de zapatos, venta de lácteos y venta de electrodomésticos. (Ver anexo 6, pregunta 10).

Por lo anterior, se afirma que los jóvenes estudiantes del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, poseen una amplia variedad en cuanto a ideas de negocios, y están dispuestos a trabajar para echar andar su idea de negocio para convertirse en futuros emprendedores. (Ver anexo 6, pregunta 11). Las principales barreras que los estudiantes bachilleres consideran pueden encontrar al decidir iniciar un emprendimiento es el recurso económico, con un 90%, ya que al no contar con dicho recurso esto podría impedirles desarrollar su idea, para otros, un 36%, el principal inconveniente que les preocupa es no poseer conocimientos sobre como iniciar un negocio, otro grupo considera que es la delincuencia que se está viviendo en El Salvador, 61% y el poco acceso al crédito bancario (26%) Estas son las causas que consideran los jóvenes como principales barreras para emprender. (Ver anexo 6, pregunta 13).

Por otra parte, al indagar sobre que piensan los estudiantes bachilleres del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato sobre la satisfacción de los clientes, se logró conocer que ellos al contar ya con su propio negocio, un factor que

consideran que lograría la satisfacción del cliente sería ofrecer productos o servicios de calidad. (Ver anexo 6, pregunta 14). Es importante aclarar que para satisfacer a los clientes y ofrecer productos de calidad se deben de conocer las necesidades de los clientes.

4. Conocimiento sobre Instituciones que apoyan el emprendedurismo en El Salvador

En el salvador existen muchas instituciones que apoyan el emprendedurismo entre ellas cabe mencionar:

- ✓ CONAMYPE (Comisión Nacional de Micro y Pequeña Empresa)
- ✓ UCA (Universidad Centroamericana José Simeón Cañas)
- ✓ INSAFORP (Instituto Salvadoreño de Formación Profesional)
- ✓ BANDESAL (Banco de Desarrollo de El Salvador)

Únicamente el 14% de los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato conoce acerca de instituciones que apoyan a las personas que desean emprender en el municipio de San Marcos.

El 86% de los encuestados dijo no saber que la Alcaldía y la casa de la cultura Municipal ofrecen pequeños talleres. (Ver anexo 6, pregunta 5).

5. Creatividad en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato

El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, incentiva a que los jóvenes sean creativos y en cada una de las materias impartidas se trata de que siempre se realicen actividades en las cuales los estudiantes desarrollen su potencial.

Los docentes consideran que la creatividad es tan importante para iniciar un negocio, ya que ayuda a que los jóvenes generen ideas innovadoras, y no solo para convertirse en emprendedores, sino también pueden ser empleados exitosos, en la cual aportarían algo nuevo en la empresa que laboren. (Ver anexo 6, pregunta 6).

6. Actitudes y aptitudes en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato

Los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, tienen el deseo y la motivación para ser futuros emprendedores, sin embargo poseen poco conocimiento acerca de cómo iniciar un negocio, por lo que tanto los docentes como los alumnos en un 90%, considera que contar con una guía práctica de emprendedurismo les sería muy útil ya que les ayudaría a reforzar el área de creación de empresas y consideran q así motivarían aún más a los jóvenes para llevarlo a la práctica, además los alumnos tendrían más claro como formar una empresa y los docentes podrían orientarlos mejor, de acuerdo a la realidad.

(Ver anexo 6, pregunta 19).

P. CONCLUSIONES

1. Los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, no poseen suficiente conocimiento sobre emprendedurismo.
2. Los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, cuentan con habilidades y cualidades necesarias para generar ideas de negocios innovadoras.
3. El Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato reconoce la importancia del emprendedurismo en los jóvenes, pero carece de las herramientas necesarias para fomentarlo adecuadamente.

Q. RECOMENDACIONES

1. Incluir en las materias técnicas, como un valor agregado, contenido que refuerce los conocimientos de emprendedurismo en los estudiantes.
2. Explotar las habilidades y cualidades que poseen los jóvenes para la generación de ideas de negocios a través del desarrollo de actividades donde expongan su creatividad.
3. Contar con una guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas que facilite la puesta en marcha de las ideas de negocios generadas por los jóvenes.

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UNA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS DIRIGIDA A ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCOTANO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

A. OBJETIVOS

i. General

Elaborar una guía práctica de emprendedurismo que sirva de apoyo a los jóvenes bachilleres del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, en la creación de microempresas.

ii. Específicos

- a. Explicar las habilidades que debe tener un emprendedor, y realizar ejercicios prácticos para que los jóvenes conozcan sus propias habilidades.
- b. Identificar puntos críticos para la generación de ideas de negocios.
- c. Demostrar las herramientas para el análisis y selección de la mejor idea de negocio.
- d. Mostrar un directorio sobre las instituciones que apoyan a los emprendedores.
- e. Mencionar una lista sobre los trámites para formalizar un negocio.

B. CONTENIDO DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO**1****Jóvenes emprendedores exitosos**

- ¿Quién es un emprendedor?
- El espíritu emprendedor
- Habilidades emprendedoras

2**Emprender negocios**

- Ideas de negocios
- Características de ideas de negocios
- Como encontrar buenas ideas de negocios
- Identificar ideas de negocios exitosas

3**Generando ideas de negocios**

- Pensamiento creativo: lluvia de ideas
- Necesidades no satisfechas: experiencia propia y de otros
- Investigando el entorno

4**Análisis y selección de la mejor idea de negocio**

- Análisis de ideas de negocios
- Sondeo básico con informantes claves: la voz del mercado
- Análisis FODA
- Financiamiento para un negocio

5**Presentando la idea de negocio**

- Si aún no se decide

6**Búsqueda de asesoría con instituciones que apoyan al emprendedor**

- Directorio de instituciones que fomentan y/o ayudan al emprendedurismo en El Salvador

7**Como formalizar un negocio**

- Instituciones donde se debe acudir
- Trámites de inscripción de empresa

Esta guía se elaboró pensando en los alumnos del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato, Municipio de San Marcos Departamento de San Salvador, con el propósito que reciban una orientación sobre la generación de ideas de negocios y posteriormente iniciar con su propio comercio.

En la presente guía se encontrarán explicaciones sobre los aspectos básicos que se deben considerar para desarrollar habilidades emprendedoras, en el cual ayudarán a plasmar la idea de negocio, por lo que se muestran herramientas técnicas como el FODA que llevará a elegir la mejor idea y posteriormente desarrollar un negocio propio.

También se encuentra en dicha guía lo siguiente:

1. Ejercicios prácticos que permitirán poner en práctica lo aprendido, y evaluaciones personales que dejarán descubrir habilidades y posibilidades para iniciar un negocio.
2. Ejercicios y experiencias que harán reflexionar y comparar con otras similares a las propias.
3. Otros datos útiles que indicarán algo muy importante que se debe recordar siempre.
4. De igual manera se dan a conocer puntos de cómo formalizar un negocio, así como también se presenta un pequeño directorio de las instituciones que apoyan a los emprendedores.

1 JÓVENES EMPRENDEDORES EXITOSOS



Cada día escuchamos decir que el futuro pertenece a los jóvenes, que el mundo requiere de emprendedores o que los jóvenes son el futuro del país.

Pero también escuchamos algunas interrogantes en torno a los emprendedores:

¿Todos pueden ser emprendedores?

Ser emprendedor, ¿Se nace o se hace?

¿Qué características tiene una persona con espíritu emprendedor?

¿Quién es emprendedor y quién no lo es?

Lo cierto es:

1. Todos podemos ser emprendedores exitosos como estudiantes, trabajadores o empresarios.
2. El futuro pertenece a los jóvenes y a su imaginación, porque impregnan a las acciones que hacen emociones y pasiones. Desean innovar y cambiarlo todo.
3. Si los jóvenes son el futuro del país, se requiere que ese futuro esté dirigido por

jóvenes que tengan un espíritu emprendedor, que favorezca el crecimiento empresarial y la competitividad.

4. El espíritu emprendedor es el gran impulso que ayuda a conseguir lo que se propone.

¿Quién es un emprendedor?



"Donde otras personas ven obstáculos o problemas, el emprendedor ve oportunidades."

El emprendedor es una persona que tiene habilidades y capacidades para descubrir oportunidades de negocios y desarrolla las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento.

Aprende de sus éxitos, pero también de sus errores y sigue intentando hasta lograr que su idea o sueño se haga realidad.

Tiene una forma de pensar y una forma de actuar que se expresa en un conjunto de habilidades y actitudes.

Se puede encontrar emprendedores en el colegio, en la universidad, la política, dentro de una empresa, en la investigación, la docencia y en todos los ámbitos de la vida.

Se compromete con su visión de negocio, por ello comparte y transmite sus ideas de manera clara, apasionada y con energía, haciendo que otros hagan también suyos sus objetivos y metas propuestos para el negocio

El espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es la capacidad que poseen las personas para generar cambios, para innovar, para probar cosas nuevas o hacerlas de manera diferente, para

ser creativas y flexibles, para persistir, para generar redes de apoyo y buscar la calidad.

El espíritu emprendedor está relacionado con una serie de factores que pueden desarrollarse en las personas. A estos factores se les denomina habilidades emprendedoras.

Habilidades emprendedoras

Las habilidades emprendedoras han sido organizadas en 3 grupos:

1. Las que permiten alcanzar los logros
2. Las que están orientadas a la capacidad de planificación
3. Las que están orientadas al poder

1. Habilidades emprendedoras que permiten alcanzar logros: Búsqueda constante de nuevas oportunidades

Generalmente las personas emprendedoras aprovechan las oportunidades para satisfacer una necesidad, para resolver un problema o para emprender algo nuevo. En la vida cotidiana se aprovechan las oportunidades cuando, por ejemplo:

- a. Se gestiona una beca para un curso gratuito
- b. Concursar para ganar un viaje de fin de semana
- c. Al comprar artículos en oferta que se necesitan
- d. Viajar aprovechando los días feriados
- e. Postular a un puesto de trabajo anunciado en el periódico



“Presta atención a todos los momentos, porque las oportunidades aparecen en cada instante y debes saber aprovecharlas.”

Compromiso con las actividades que realizas

Un emprendedor es una persona comprometida que cumple con sus obligaciones, generalmente, haciendo un poco más de lo esperado.

El emprendedor organiza su tiempo, pero es capaz de sacrificar los momentos de recreación para cumplir con lo comprometido.

El emprendedor vive, piensa y sueña con salir adelante en sus estudios, su trabajo, su negocio o en todo aquello en que empeña su palabra con otros o con él mismo.



"El compromiso se inicia en uno mismo, porque eres lo que haces y no lo que dices."

Persistencia y capacidad para enfrentar problemas

Es no dejarse vencer por los obstáculos o las derrotas. Es volver a intentarlo para alcanzar los objetivos fijados.

Ser persistente es saber exactamente a dónde quieres llegar. Y para conseguir los objetivos y metas el emprendedor se compromete directamente en todas las acciones necesarias.

La persistencia es un comportamiento donde se combinan adecuadamente la constancia, la paciencia y la capacidad de adaptarse a las circunstancias.



"No hay logro sin persistencia."



Exigir eficiencia y calidad

Es intentar hacer las cosas mejor, más rápidas y más baratas. La eficiencia y la calidad son dos pilares fundamentales en el éxito de los emprendedores.

Esta característica se desarrolla en la vida cotidiana cuando:

- Se elige el camino más rápido para llegar al centro de estudio o lugar de trabajo
- Cuando se eligen productos con similares características al mejor precio
- Cuando se revisa el examen o trabajo antes de entregarlo



"La calidad es el resultado del esfuerzo de hacer bien las cosas."

Evaluar riesgos

La vida cotidiana está llena de decisiones que suponen algún tipo de evaluación de riesgos. Muchos de éstos se asumen sin darse cuenta:

- Al cruzar la calle
- Al tomar un microbús
- Al elegir la institución de estudio

Hay un dicho popular que dice "el que no arriesga no gana" y se asocia a la conducta de los emprendedores como "amantes del riesgo". El emprendedor sabe hasta dónde arriesgar. Él no invierte todo su dinero en un juego de casino pensando que se hará millonario.



"Hay que afrontar riesgos y desafíos, pero siempre con un margen de seguridad."

El emprendedor exitoso para arriesgar analiza las diferentes opciones y busca un equilibrio entre los posibles beneficios y los costos que significa alcanzar el objetivo. Opta por una decisión de riesgo moderado.



2. Habilidades emprendedoras que están orientadas a la capacidad de planificación

Planificación sistemática

Para un emprendedor, planificar significa estudiar anticipadamente sus objetivos y acciones; no deja que las cosas sucedan al azar o por corazonadas, sino que tiene en cuenta el conjunto de objetivos que desea alcanzar, y define de manera realista las metas así como los plazos para conseguirlas.



"La planificación se anticipa a la toma de decisiones."



Búsqueda de información

Los emprendedores buscan continuamente, a través de diferentes medios, información relevante que les permita lograr sus objetivos y metas.

Los emprendedores saben que la información es necesaria e importante para poder escoger, decidir, dirigir e innovar, tanto en los negocios como en sus trayectorias personales.

Con el avance de la tecnología actual, los jóvenes tienen mayor oportunidad de acceder a la información.

Un claro ejemplo es su acceso por internet o grupos como Facebook.



"La información es un bien de alto valor y su búsqueda es una inversión."



Fijación de metas

La meta debe tener un significado personal que conlleve hacia un reto que permita ser la inspiración para lograr el éxito. La meta sólo podrá conseguirse si es clara y precisa. Fijarse metas no significa tener un comportamiento soñador, sino ser realista y tener una visión de largo plazo, pero con la facilidad para determinar objetivos de corto plazo.

Para ser exitoso se requiere del impulso que proviene de establecer metas y objetivos, obteniendo placer por alcanzarlos.



"La imaginación es la mejor aliada al momento de proponer metas, y el sentido realista el mejor aliado para definir aquellas que enrumbarán tu vida."

3. Habilidades emprendedoras ligadas al poder o la necesidad de influir en otros

Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo

La persuasión es parte de la vida diaria. No hay conversación, discusión, declaración u opinión en la que no haya un esfuerzo por convencer. Los emprendedores están conscientes de ello. Saben que no todos piensan de la misma manera, y que deben sustentar sus posiciones de forma segura y objetiva intentando persuadir a otras

personas. Los emprendedores tienen capacidad para hacer prevalecer sus puntos de vista a pesar de los resultados adversos.



"Persuadir consiste tanto en agradecer como en convencer."

Otra característica importante que las personas emprendedoras de éxito desarrollan, es el de mantener una red de contactos que les permita establecer lazos de intercambio y solidaridad, para llevar adelante sus objetivos personales, profesionales y empresariales. Estas redes se generan desde las relaciones familiares, con los amigos, vecinos y conocidos.

Autoconfianza

Las personas que confían en ellos mismos, se sienten capaces y seguros. La autoconfianza impulsa a dar el primer paso, a seguir adelante hasta lograr los objetivos.

Toda persona necesita seguridad y confianza para realizar lo que se propone: cumplir con una tarea, dar lo mejor de sí a través de lo que son capaces y de lo que han aprendido a hacer.

Los logros alcanzados alimentan la autoconfianza, porque son una clara demostración que las personas sí son capaces de llegar a sus metas.



"Gran parte de la seguridad de las personas proviene de los logros paulatinos adquiridos a lo largo de la vida."

Reconociendo capacidades emprendedoras



Reflexiona durante unos minutos en la respuesta para las siguientes preguntas y escríbelas.

¿Quién soy?

¿Hacia dónde voy? (imagínate dentro de 5 años)

Para que reconozcas las capacidades emprendedoras, invitamos a llenar el siguiente cuestionario.

Responde con cuidado, analizando cada una de las afirmaciones que se encuentran organizadas en las columnas A y B. Sólo una de ellas es válida.

1. Si opinas que la afirmación de la Columna A es válida, anota 2 en el casillero de dicha columna.
2. Si opinas que la afirmación de la Columna B es válida, anota 2 en el casillero de dicha columna.
3. Si no coincides con ninguna de las dos afirmaciones, anota cero en ambos casilleros.

A	1. Búsqueda constante de nuevas oportunidades	B
	Siempre estoy investigando sobre cosas que podrían hacerse.	Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.
	Siempre trato de encontrar algo diferente que hacer.	Prefiero hacer tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.
	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.	Me da temor hacer cosas nuevas, porque no tengo claro los resultados.
	Hago lo que se necesita hacer antes que otros tengan que pedirme que lo haga.	Hago lo que se necesita hacer cuando me lo piden.
	Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan.	La gente tiene muchas ideas, pero creo que yo no puedo hacer de todo y prefiero limitarme a mis propias ideas.
	TOTAL	TOTAL

A	2. Compromiso con las actividades que realizas	B
	Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos.	Es preferible que me digan qué debo hacer y me esmeraré en hacerlo bien.
	Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.	Pienso que es importante tener tiempo libre, no se debería tener que trabajar tanto.
	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otra persona para cumplir con la entrega a tiempo.	No hago el trabajo de otras personas, cada uno debe ser responsable con lo que se compromete.
	Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amigos para cumplir con mi negocio.	No estoy dispuesto a pasar menor tiempo con mi familia o amigos para atender el negocio.
	Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario.	Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar, tener aficiones y también para descansar.
	TOTAL	TOTAL

A	3. Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas	B
	Aún cuando enfrento dificultades terribles no renuncio fácilmente.	Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar.
	Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.	Los retrocesos y fracasos me afectan mucho.
	Creo en mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.	Existe un límite en lo que una persona puede hacer por sí misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver.
	Si la gente no acepta mis propuestas, no me desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencer.	Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desanimo y cambio de tema.
	Mantengo la calma cuando se presenta un problema y me preparo para enfrentarlo.	Cuando se presenta un problema me siento confundido y nervioso, y no puedo enfrentarlo.
	TOTAL	TOTAL

A	4. Exigir eficiencia y calidad	B
	Mi rendimiento en el estudio o trabajo es mejor que el de otras personas.	Mi rendimiento en el estudio o trabajo no es mejor que el de otras personas.
	Me molesto conmigo mismo cuando pierdo el tiempo.	A veces pierdo el tiempo, pero creo que aún tengo mucho tiempo por delante.
	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.	No me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.
	Cada cosa que hago debe estar bien hecha.	Lo importante es cumplir, después se puede mejorar.
	Me organizo para cumplir con mis labores en forma rápida en el estudio, trabajo y hogar.	No me organizo para cumplir con mis labores en el trabajo, estudio y hogar.
	TOTAL	TOTAL

A	5. Evaluar riesgos		B
	Estoy convencido de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.	No me gusta arriesgarme aún cuando puedo obtener recompensas.	
	Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.	Si depende de mi prefiero hacer las cosas de manera más segura.	
	Asumo riesgos sólo después de evaluar las ventajas y desventajas.	Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas.	
	Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	Me es más difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	
	Cuando realizo cualquier tarea asumo que siempre puedo tener control total de la situación.	Me gusta tener un control total sobre cualquier cosa que hago.	
	TOTAL	TOTAL	

A	6. Planificación		B
	Cuando tengo que negociar con alguien, tengo claro qué quiero lograr y diseño cómo tengo que hacer la negociación.	Si tengo que negociar, prefiero actuar por instinto y ver qué sucede.	
	Cuando tengo que hacer un trabajo o resolver un problema considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea.	Cuanto tengo que hacer un trabajo o resolver un problema actúo de manera inmediata.	
	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si sucedieran.	Me enfrento a los problemas en la medida que surgen, en vez de perder el tiempo tratando de anticiparlo.	
	Si tengo un trabajo muy grande lo divido en tareas más pequeñas.	Si tengo un trabajo grande es mejor iniciarlo pronto para acabarlo a tiempo y no perder tiempo dividiéndolo.	
	Si mis amistades y familiares tienen problemas financieros, les ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales, no puedo dar dinero destinado para mi negocio o mis estudios.	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, los ayudaré aún cuando esto pudiera afectar mi presupuesto destinado para mis estudios o el negocio.	
	TOTAL	TOTAL	

A	7. Buscar información		B
	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, busco toda la información posible antes de actuar.	Si tengo una tarea o proyecto la desarrollo con la información con que cuento, no pierdo tiempo buscando otra información.	
	Cuando tengo dificultades, busco el consejo de personas con experiencia.	Cuando tengo dificultades no busco el consejo de otro, trato de resolverlas solo.	
	Cuando alguien me pide un trabajo o tarea, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que quiere esta persona.	Si alguien me pide un trabajo, no hago muchas preguntas porque puede suponer que no sé.	
	Si mi cliente desea un producto o servicio más barato, estudiaré como satisfacer sus requerimientos.	Si mi cliente desea un producto o servicio más barato tendrá que ir a otro lugar.	
	Mediante el estudio de las tendencias del mercado, trataré de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme	Es mejor trabajar de la forma que conozco, porque es difícil mantenerse al día con lo rápido que cambia el mundo.	
	TOTAL	TOTAL	

A	8. Fijación de metas		B
	Me gusta pensar en mi futuro.	Pienso que es un pérdida de tiempo preocuparme en qué haré con mi vida.	
	Aprendo algo de cada trabajo que hago.	Sólo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender gran cosa.	
	Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida mayores serán mis posibilidades de éxito.	El futuro es incierto, por lo que mis expectativas son generales.	
	Tengo claro que quiero ser un buen trabajador o tener mi propia empresa.	Aún no sé si quiero ser trabajador o tener mi propia empresa.	
	Me preocupo en cumplir mis metas semanales como anuales.	No me preocupo en hacer seguimiento al cumplimiento de mis metas.	
	TOTAL	TOTAL	

A	9. Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo	B
	Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie.	No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otras personas sugieren.
	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar	Tengo dificultades para comunicarme con otras personas y sustentar mis opiniones
	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema.	En mis negociaciones mi opinión es la más importante: "Yo nunca pierdo".
	Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me proponga hacer.	Estoy convencido de que el éxito o fracaso depende exclusivamente de mi propio esfuerzo.
	Si abro mi negocio, pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.	No pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio, aunque éstas les pueda afectar.
TOTAL	TOTAL	TOTAL

A	10. Autoconfianza	B
	Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.	Necesito del consejo de varias personas antes de tomar una decisión difícil.
	Tengo confianza que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.	No estoy seguro de que logre éxito en las actividades que me propongo realizar.
	Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas.	Generalmente no estoy muy interesado en las opiniones de otra persona.
	Me mantengo firme en mis decisiones, aún cuando otras personas contradigan enérgicamente mi posición.	Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista
	El trabajo que hago es excelente.	Puedo hacer un buen trabajo, pero necesito que lo aprueben para tener la certeza que es bueno.
TOTAL	TOTAL	TOTAL

Al terminar de responder, se suman el total de cada cuadro y se colocan los resultados en la tabla siguiente. Leer atentamente las siguientes instrucciones:

1. Trasladar el resultado obtenido de cada una de las habilidades emprendedoras en el recuadro A y B.
2. Comparar estos resultados con las indicaciones siguientes (marca + o -):
3. Si el puntaje de la columna A está entre 6 y 10, entonces tienes una fortaleza en esa habilidad emprendedora y se marca (+) debajo de “fuerte”.
4. Si el puntaje en la columna A está entre 0 y 4, entonces no está muy desarrollada esta habilidad emprendedora y se marca (-) debajo de “no muy fuerte”.
5. Si el puntaje en la columna B está entre 0 y 4, esta habilidad emprendedora está poco desarrollada se marca (-) debajo de “un poco débil”.
6. Si el puntaje en la columna B está entre 6 y 10 entonces esta habilidad emprendedora necesita reforzarse y se marca (+) debajo de “débil”.

No.	Habilidades emprendedoras	A	6-10 Fuerte	0-4 No muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
1	Búsqueda constante de nuevas oportunidades						
2	Compromiso con las actividades que realiza						
3	Perseverancia y capacidad para enfrentar problemas						
4	Exigir eficiencia y calidad						
5	Evaluar riesgos						
6	Planificación						
7	Búsqueda de información						
8	Fijación de metas						
9	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo						
10	Autoconfianza						
PUNTAJE TOTAL							

Evaluando los resultados

Si el puntaje total para la columna A suma 50 ó más, se tienen muchas cualidades emprendedoras. Si se continúan cultivándose se conseguirá ser un emprendedor exitoso.

Si el puntaje total en la columna B suma 50 ó más, se deben de trabajar en las debilidades para convertirlas en fortalezas.

Luego de conocer las características emprendedoras, se sugiere realizar las siguientes actividades:

1. Conversar con personas exitosas para aprender de ellas.
2. Participar en eventos de capacitación que ayuden a fortalecer estas habilidades.
3. Buscar información que permita ayudar a desarrollar las habilidades emprendedoras.
4. Estudiar el comportamiento de empresarios exitosos y aprender que el éxito de ellos depende de sus propios esfuerzos.
5. Practicar las habilidades aprendidas y asumirlas como parte de la vida cotidiana.

2

EMPRENDER NEGOCIOS



Las personas emprendedoras saben que para ser empresario se necesita ganas de hacer bien las cosas, tener ideas innovadoras y utilizar adecuadamente cada una de sus habilidades a fin de responder a las necesidades de un mercado determinado.

Iniciar un negocio es una aventura emocionante, muy retadora y con grandes beneficios. Todo empieza con una buena idea de negocio.

Ideas de negocios

Es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea.

Una idea de negocio es innovadora y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite satisfacer las necesidades de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos desean o necesitan.

Características de ideas de negocios

Las características de una “buena idea de negocio” siempre responden a las siguientes preguntas:

¿Qué necesidad de los clientes atenderás?

¿Qué producto o servicio se venderá?

¿A quién se venderá?

¿Cómo se venderán los productos o servicios?



¿Qué necesidad de los clientes atenderás?

Para que un negocio tenga éxito es importante identificar las necesidades del cliente. Para ello se debe estar atento al comportamiento del mercado.

A continuación algunos ejemplos:

“Necesitamos contratar servicios particulares de limpieza para este edificio multifamiliar, ya que no es posible que cada una de las familias asuma el cuidado y limpieza de las áreas comunes.”

“Con mis hijos pequeños necesito ir a un restaurante donde existan áreas verdes para que ellos paseen y jueguen mientras terminamos de comer.”



Desarrollar el siguiente ejercicio:

Identificar tres productos y cuatro servicios, tomando como referencia los ejemplos anteriores. Describir las necesidades que cubren o satisfacen.

No.	Productos	Necesidad que satisfacen
No.	Servicios	Necesidad que satisfacen

¿Qué producto o servicio se venderán en un negocio?

La idea de un negocio futuro debe estar basada en productos que se conocen bien o en servicios que se dominan.

Eso ayudará a reducir el riesgo, pero no debe limitar la capacidad de innovación porque ésta abre más oportunidades y aumenta las posibilidades de crear un negocio rentable.

Un producto, puede ser algo que haya sido elaborado por la misma persona o algo que se compre para vender. Por ejemplo: celulares, música, calzado o pan.

Un servicio puede ser: animación de fiestas infantiles, servicios de Internet, reparar bicicletas o computadoras.

Para definir qué productos o servicios se venderán, es necesario analizar varias ideas posibles e identificar el tipo de negocio en el cual el futuro emprendedor será capaz de desempeñarse de manera satisfactoria.

Para definir el tipo de producto o servicio de un negocio se deberá:

- a. Evaluar capacidades y conocimientos.
- b. Revisar cuál son las experiencias.
- c. Tener claro cuáles son los intereses.

¿A quién se le venderá?

Los clientes son la razón de ser de un negocio y es importante saber cómo llegar a ellos. Se debe conocer bien y tener la seguridad de que existe un número suficiente dispuesto a pagar por un producto o servicio.

La pregunta clave al momento de definir clientes es:

¿Se le venderán los productos o servicios a un tipo específico de consumidor o a todos los que viven en un área determinada?

Reflexionar sobre las siguientes preguntas:

“Si fabrico ropa para vender,

¿Quiénes serán mis clientes?”

“Pondré un puesto de comida rápida cerca de la escuela,

¿Quiénes serán mis clientes?”

“Si soy guía de turismo,

¿Quiénes serán mis clientes?”

“Si pongo un taller de soldadura,

¿Quiénes serán mis clientes?”

¿Cómo se venderán los productos o servicios?

Llegar a donde está el cliente es vital en los negocios. Existen diferentes formas de llegar a ellos:

Algunos negocios venden directamente a sus clientes:

"María del Carmen tiene un puesto de frutas en el mercado. Se ha preocupado en colocarlas de manera muy atractiva. Sus clientes piensan que es una buena comerciante, porque siempre está atenta a sus necesidades y tiene un puesto limpio."

Algunos venden sus productos a negocios

"La panificadora El Buen Sabor debe surtir a las tiendas de bizcochos y pasteles cada quince días."

Algunos venden sus productos a negocios mayoristas.

"José tiene un taller de artesanía y vende sus productos a un consorcio comercial que abastece a diferentes tiendas por departamentos en el país."

Como encontrar buenas ideas de negocios

Las ideas se encuentran en todas partes, bajo cualquier forma y color, debajo de ideas más antiguas y detrás de novedosas ideas que se presentan día a día.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias



laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge:

- a. Cuando se detecta una necesidad no satisfecha.
- b. Cuando se mejora un producto ya existente.
- c. Cuando se combina el conocimiento con la experiencia.
- d. Cuando se reconocen las tendencias de moda, tecnología y alimentación
- e. Cuando se perciben las oportunidades.

Los negocios por internet ofrecen múltiples oportunidades. Comercializar productos nuevos o de segunda mano es muy fácil a través de los portales de compra y venta.

Muchas buenas ideas de negocios surgen al encontrar oportunidades. Las oportunidades de negocios son espacios vacíos entre lo que las personas desean comprar y lo que los negocios existentes están ofreciendo. Los vacíos no atendidos del mercado pueden ser cubiertos por una persona emprendedora.

Por ejemplo:

“Cada vez que hay cumpleaños, matrimonio o que se deba asistir a algún evento festivo, los salones de belleza están totalmente llenos. ¡Qué bueno sería que alguien pensara en ofrecer este servicio a domicilio!”



Sabías que:

Los emprendimientos más novedosos y exitosos surgen de los jóvenes y que una crisis es a veces una buena oportunidad para emprender negocios.

Identificar ideas de negocios exitosas

Algunas formas de ubicar ideas de negocios exitosas son:

Explorando otros negocios que tienen éxito

En cada lugar siempre hay negocios que logran tener éxito, por ejemplo:

La vendedora de verduras en el mercado, la fotocopiadora frente al colegio, la tienda que lleva los pedidos a domicilio, la distribución de menús a las oficinas, taller de mecánica y el salón de belleza.



Revisando e implementando los negocios que funcionan en otros lugares: Las ideas de negocios importadas

La moda tarda en llegar. Si se tiene la oportunidad de viajar fuera del país o revisar las páginas de internet, se podrá ubicar negocios que están de moda en otros países. La oportunidad es poder implementarlos aquí.

Innovando productos

Tratar de ver la manera de mejorar un producto o servicio ya existente o crear uno nuevo. Un ejemplo puede ser: Ropa que pueda usarse por ambos lados, por el derecho y por el revés, pero con colores diferentes. El cliente obtiene así dos prendas por el precio de una.

Analizando habilidades y experiencias

Las experiencias de trabajo, habilidades técnicas, el conocimiento práctico del negocio, las aficiones, los contactos personales y la experiencia familiar pueden ser también factores importantes para el éxito empresarial.



Reflexionar acerca de una experiencia personal, aquello que le gusta hacer y que sabe que hace bien. Ahí también se encuentran ideas de negocios.

Mis experiencias personales	
<i>Mis habilidades: "Soy bueno haciendo lo siguiente..."</i>	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
<i>Mis intereses: "Quiero hacer lo siguiente..."</i>	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
<i>Mis experiencias: "Tengo experiencia de trabajo o estoy capacitado para hacer lo siguiente..."</i>	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	

Preguntarse si alguna vez ha estado buscando todo el día un artículo sin poder encontrarlo en ningún lugar. Pensar en un producto o servicio que ha necesitado usted o su familia en diferentes oportunidades y han tenido dificultad de encontrarlo ¿Cómo ofrecería ese producto?

Conocer las necesidades de otras personas

Escuchar con cuidado lo que otras personas comentan sobre sus experiencias como clientes. Conversar con ellos sobre necesidades que no han sido satisfechas o servicios que están mal brindados.

Por ejemplo:

“No hay quien arregle las instalaciones eléctricas de mi domicilio.”

“No encuentro quién dé mantenimiento adecuado a computadoras.”

“No me gusta comprar en la tienda de ropa local. La vendedora es muy descortés y la dueña no parece tener interés en la clientela.”

“No encuentro una buena discoteca para los fines de semana.”

El internet, una aliada para identificar ideas de negocios

Buscar en internet, es la fuente inagotable de ideas. Ahí se encontrará gran cantidad de información que puede ayudar a definir ideas de negocios. Al ingresar en los motores de búsqueda las palabras “emprendimientos”, “oportunidad”, “microemprendimientos”, “ideas de negocios”.

Investigando el entorno

Con creatividad se puede encontrar más ideas de negocios en el lugar donde se encuentren viviendo. Aquí se presentan algunas posibles fuentes de ideas adicionales:

Recursos naturales:

Identificar los recursos abundantes de la localidad y que pudieran convertirse en productos útiles sin dañar el medio ambiente. Los recursos naturales incluyen productos agrícolas, forestales, minerales y pesca.

Presencia de instituciones:

¿Hay escuelas, hospitales o entidades del gobierno en la localidad?, ¿Qué tipo de negocios se cree que servirían para atender sus necesidades?, ¿Pueden necesitar servicios como mantenimiento, reparaciones, limpieza o abastecimiento de artículos como útiles de escritorio, muebles, material de limpieza o alimentos?

Ferias comerciales y exhibiciones:

Visitar ferias comerciales y exhibiciones de productos, para conocer cuáles son los productos más comprados, tendencias de moda, colores e innovaciones.



Complementar este análisis respondiendo el siguiente cuestionario para cada una de las ideas seleccionadas:

Análisis de ideas de negocios			
Idea de Negocio:			
Pregunta	sí	no	Anotaciones
¿Conoces los productos y/o servicios relativos a este negocio?			Descríbelos
¿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 para 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?			Descríbelos

Pregunta	sí	no	Anotaciones
¿Tienes información acerca de cuánto está dispuesta la clientela a pagar por los productos o servicios?			¿Cuánto?
¿Será éste el único negocio de su 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 o empresa 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			

Utilizar hojas adicionales para este análisis. Luego analizar los resultados alcanzados; para ello se deberá sumar el total de respuestas marcadas con X en sí. Anotar el resultado y luego seleccionar las 3 ideas que tengan el mayor puntaje.

Sondeo básico con informantes claves: la voz del mercado

Para iniciar el sondeo es importante definir quiénes serán los clientes.

¿Quiénes comprarán?

¿Serán jóvenes, padres de familia, ancianos, hombres o mujeres?

Conversar con potenciales clientes, proveedores y personas cercanas. Se puede reunir información útil acerca de los factores que afectan una idea de negocio.

Realizar entrevistas, observaciones directas o conversaciones informales. Al hacer esta investigación de campo, ya se está empezando a actuar como un emprendedor exitoso y los contactos que se hagan durante estas visitas también serán de utilidad al empezar un negocio.

Depende de la idea de negocio específica que se seleccione para saber con quién se debe hablar.

Por ejemplo:

Si se está pensando establecer una bodega, lo mejor es conversar con otros dueños de bodegas o proveedores de mercadería para que se tenga información sobre precios, costos y sistemas de almacenaje o transporte.

Análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

Es un método usado para decidir cuál es la idea de negocio más adecuada, identificando posibles ventajas y problemas.

FODA quiere decir:

F ortalezas

O portunidades

D ebilidades

A menazas

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

Análisis interno del negocio

Idea de Negocio:	Fortalezas	Debilidades
	<p>Son los aspectos positivos específicos que le darán al negocio una ventaja competitiva sobre otros similares y competidores. Para realizar este análisis se debe responder las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué tiene mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios no ofrecen (buen precio, calidad del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito, etc.)?; o, ¿lo ofrecen pero no son tan buenos o adecuados como en mi negocio?</p> <p>Tu fortaleza podría ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - un producto de mejor calidad - un diseño innovador - mejor precio - atención rápida - la habilidad y la experiencia de los trabajadores, etc. 	<p>Son los aspectos específicos en los cuales un negocio no será bueno.</p> <p>Para realizar este análisis se debe de responder las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué le falta a mi proyecto, producto o servicio, que las demás empresas o negocios sí lo ofrecen (buen precio, calidad del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito, etc.)?; o, ¿los ofrezco pero no son tan buenos o adecuados como en mi competencia?</p> <p>Tu debilidad podría ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - un producto de menor calidad - un diseño tradicional - precio no competitivo - deficiente calidad de atención al cliente - poca habilidad y experiencia de los trabajadores, etc.

Análisis externo del negocio

Idea de Negocio:	Oportunidades	Amenazas
	<p>Se presentan en el entorno de la empresa, y son aspectos positivos que ayudan a conseguir los objetivos. Para realizar este análisis se debe de responder la siguiente pregunta:</p> <p>¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable para lograr el objetivo de mi negocio?</p> <p>Una oportunidad puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la baja del precio del combustible (entonces, la posibilidad de disminuir mis costos de producción, por ejemplo) - el lanzamiento de un programa de microcrédito para apoyar a los emprendedores - el desarrollo de un proyecto que brinda capacitación y asesoría empresarial a los emprendedores, etc. 	<p>Son eventos probables que pueden afectar un negocio negativamente.</p> <p>Para realizar este análisis debes de responder la siguiente pregunta:</p> <p>¿Qué está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable o afecta de manera negativa el logro del objetivo de mi negocio?</p> <p>Una amenaza puede ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - una política que incremente el impuesto a la renta - el incremento de las tasas de interés - una inflación descontrolada, etc.

El análisis FODA permitirá saber si la idea de negocio es viable y ayudará a identificar factores críticos para poder enfrentarlos.



Formular un análisis FODA para cada una de las tres ideas que se ha seleccionado.

- 1 • Usar el formato de análisis FODA para cada una de las ideas.
- 2 • Escribir las primeras tres ideas de negocios seleccionadas en el primer formato de análisis FODA.
• Pensar con cuidado sobre las fortalezas y debilidades al “interior” del negocio. Estas fortalezas y debilidades pueden ser características personales, aspectos financieros, aspectos de mercadeo relacionados con el producto, la ubicación del negocio, el precio o la promoción y otros relacionados con las venta
- 3 • Pensar en el entorno externo para este negocio. ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas para este negocio en su ambiente empresarial? Los “informantes clave” con quienes hablaste durante la investigación de campo pudieron haber comentado sobre éstas.
- 4 • Revisar lo que se ha escrito y marcar con un asterisco (*) todos los puntos que son muy importantes y que tendrían un gran impacto en el negocio.
- 5 • Ahora contar los puntos y contestar las preguntas en el formato de análisis FODA.
- 6 • Preguntarse:
• ¿Se pueden superar las debilidades y evitar las amenazas para este negocio?
• ¿Se pueden aprovechar las fortalezas y oportunidades para este negocio?
- 7 • Pensar como superar las debilidades de este proyecto de negocio y anotar las decisiones en el formato de análisis FODA.
- 8 • Ahora repetir los pasos del 2 al 7 para la segunda idea de negocio seleccionada usando el segundo formato de análisis FODA y luego hacer lo mismo para la tercera idea seleccionada usando el tercer formato de análisis FODA.
- 9 • Cuando se haya completado los tres análisis FODA para las tres ideas de negocios, compararlos con cuidado y seleccionar el negocio que tiene más fortalezas y oportunidades, y el que se cree que es la idea más adecuada y con más posibilidad de éxito para iniciarlo, esa será la idea que se debe elegir.

Financiamiento para un negocio

Para saber cuánto se debe invertir en un negocio se deberá tener en cuenta lo siguiente:

Infraestructura: evalúe si requiere alquilar un local o cuenta con él, si no lo tiene deberá calcular cuánto le cuesta alquilarlo.

Mobiliario y Equipo: son todos aquellos muebles y herramientas que se necesitan para producir u ofrecer un bien o servicio. Estos pueden ser vitrinas donde se colocaran el producto, una mesa o un estante, una computadora o bien un vehículo de reparto.

Capital de trabajo: es el dinero que se necesita para producir u ofrecer un servicio. O el dinero que necesitas para invertirlo en el negocio.

Otros: puedes contemplar el costo de publicidad, como carteles o imprimir hojas donde se dé a conocer el producto o servicio que se ofrece.



Recomendamos lo siguiente:

Preparar una lista de todos los pagos que se estiman realizar. Como el pago del alquiler o compra de un local, la luz agua, teléfono o compra de mobiliario y equipo. Conversar con alguien que tenga un negocio similar al propio. Esto ayudará a calcular con mayor certeza los gastos.

Cuando se tenga lista esta información se puede llenar el siguiente formato:

INVERSIÓN			
RUBRO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Alquiler del local del negocio			
Compra de inventario			
Mobiliario y Equipo			
Electricidad			
Telefono			
Publicidad y promoción			
Salario personal (dueño)			
Total costo de Inversión			

5

PRESENTANDO LA IDEA DE NEGOCIO

Después de haber seleccionado la idea más adecuada, ahora se puede completar un resumen de la idea de negocio en el formato de la página siguiente.

mi idea de negocio		
¿Qué nombre le pondrás a tu negocio?		
Mis productos o servicios serán:		
Mi clientela será:		
Las necesidades de mi clientela que serán satisfechas son:		
Experiencia, habilidades y conocimientos que tengo acerca de este negocio:		
Calculo que para iniciar este negocio necesitaré una inversión de:		
Pienso que puedo conseguir este capital:		
Prestamos Familiares		
Ahorro personal		
Instituciones financieras		
¿A que precio vendere mi producto?		
¿Dónde se ubicará mi negocio?		
¿Quiénes son mis principales competidores?		
Nombre	Producto o Servicio	Fortaleza y debilidades de su producto
¿Cómo promocionaré mis productos o servicios?		

¡Si aún no se decide!

Si considera que aún no está seguro o segura sobre cuál de las ideas de negocios es la más adecuada, debe seguir investigando hasta estar convencido/a de cuál idea desea convertirla en negocio.

Evalúe lo que le causa inseguridad. Puede hacerse las siguientes preguntas:

¿Me convencen las tres ideas escogidas?

¿Estoy realmente preparado/a para empezar un negocio?

Si cree que realmente desea iniciar un negocio propio, pero no ha encontrado todavía la idea apropiada, puede empezar a buscar otras ideas de negocios, volviendo a trabajar todo el proceso de identificación y selección de ideas que se ha realizado.

Encontrar la idea de negocio más adecuada demanda, a menudo, tiempo adicional, más trabajo y más información. Al trabajar en el logro de su objetivo, estará aumentando sus conocimientos, experiencias y habilidades, lo cual a su vez aumentará las posibilidades de convertirse en un empresario de éxito.

6

BÚSQUEDA DE ASESORÍA CON INSTITUCIONES QUE APOYEN AL EMPRENDEDOR

DIRECTORIO DE INSTITUCIONES QUE FOMENTAN Y/O AYUDAN AL EMPRENDEDURISMO EN EL SALVADOR

<p>Ministerio de Economía Dirección: Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe Edificio C1 - C2, Centro de Gobierno. San Salvador Teléfonos: 2590-5600, 2247-5600 y 2231-5600</p>	
<p>Ministerio de Educación Dirección: Centro de Gobierno, Alameda Juan Pablo II y calle Guadalupe, San Salvador, El Salvador, América Central. Teléfonos: 2592-2000, 2592-2122, 2592-3117</p>	

<p>Asociación El Bálsamo</p> <p>Dirección: Residencial San Luis, calle principal y Av. 4 Block 1, casa No.3 San Salvador, El Salvador.</p> <p>Teléfono: 2274-7721</p> <p>Telefax: 2274-6913</p>	 <p>ASOCIACION EL BALSAMO</p>
<p>Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)</p> <p>Dirección: 25 Ave. Nte. Y 25 Calle Poniente, San Salvador</p> <p>Teléfono: 2992-9000</p>	 <p>CONAMYPE Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa Ministerio de Economía</p>
<p>Fundación Salvador del Mundo (FUSALMO)</p> <p>Dirección: Intersección Carretera a San Miguel y Calle Antigua a Tonacatepeque Frente a Vidrí Soyapango.</p> <p>Teléfono: 2259-2000</p>	 <p>FUSALMO Fundación Salvador del Mundo</p>
<p>Fundación para el Autodesarrollo de la Micro y Pequeña Empresa FADEMYPE</p> <p>Dirección: 25 Calle Poniente y 21 Av. Norte 1205, Colonia Layco. San Salvador.</p> <p>Teléfono: 2234-0300</p>	 <p>FADEMYPE</p>

<p>Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)</p> <p>Dirección: Urb. y Blvd. Sta. Elena Antiguo Cuscatlán San Salvador, El Salvador, C.A. Tel: (503) 278-8800 Fax: (503) 278 - 9102</p>	
<p>Sociedad de Ahorro y Crédito MI CRÉDITO</p> <p>Dirección: Calle Arce, #830, local 2, Frente al Ministerio de Salud y contiguo a iglesia Sagrado Corazón de Jesús.</p> <p>Teléfono: 2259-7979</p>	
<p>Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMÁS)</p> <p>Dirección: Calle El Pedregal, Edificio FEPADE/ISEADE 2° nivel, Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador, C.A.</p> <p>Teléfono: 2212-1799</p>	
<p>Asociación Salvadoreña de Extensiones Empresariales del INCAE ASEI</p> <p>Dirección: Colonia Medica, Diagonal Arturo Romero #431, San Salvador</p> <p>Teléfono: 2200-9000</p>	

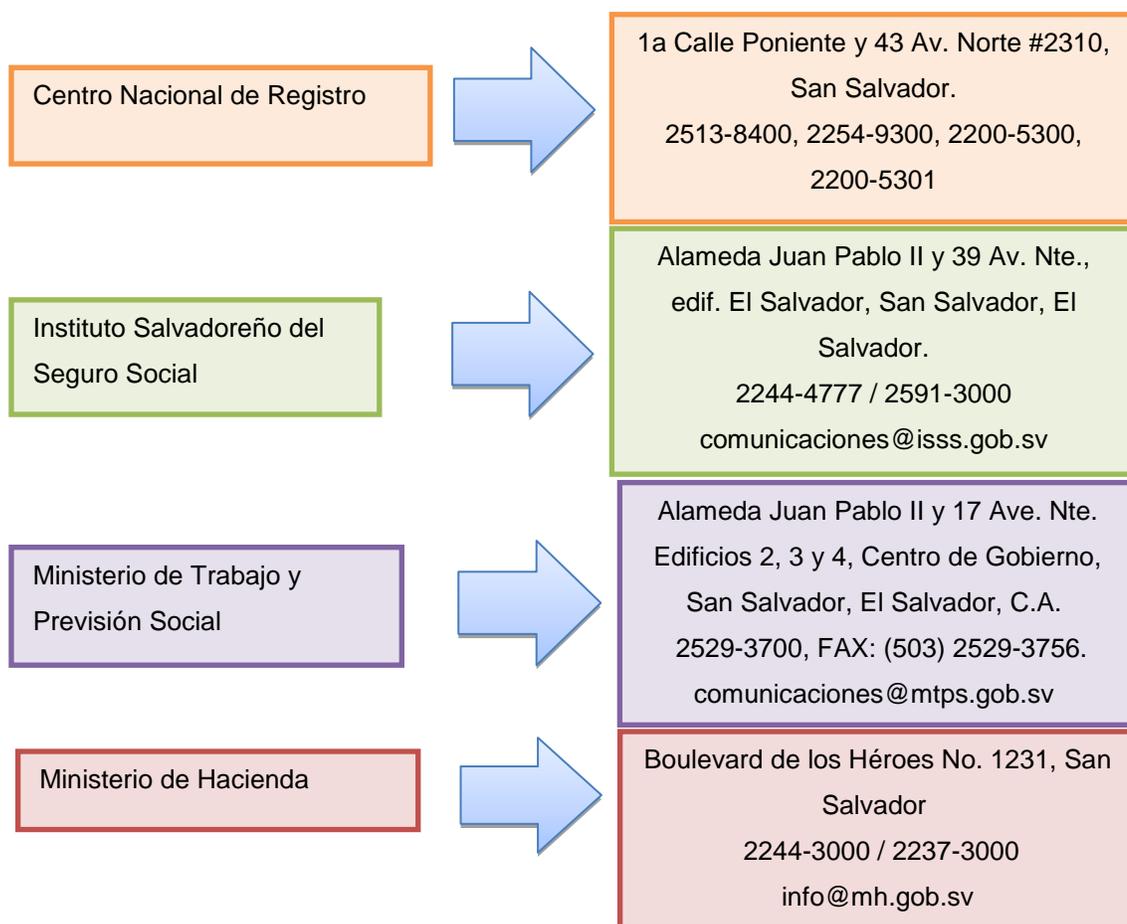
<p>Fundación para el Desarrollo Socioeconómico y Restauración Ambiental (FUNDESYRAM)</p> <p>Dirección: Residencial Los Elíseos, Calle Los Viveros, Pje. 4, Casa G9, San Salvador, El Salvador</p> <p>Teléfono: 2273-3406</p>	 <p>FUNDESYRAM</p>
<p>Tu Solidaria</p> <p>Dirección: 91 Av. Nte. y 9a. Calle Pte. # 4647, Col. Escalón, San Salvador.</p> <p>Teléfonos: 2121-2500 - 2121-2504 -2121-2555.</p>	
<p>INSTITUTO SALVADOREÑO DE FORMACIÓN PROFESIONAL (INSAFORP)</p> <p>Dirección: Parque Industrial Santa Elena, Final Calle Siemens, Edificio INSAFORP, Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador.</p> <p>Teléfono: 2522 - 7300</p>	
<p>BANCO DE DESARROLLO DE EL SALVADOR (BANDESAL)</p> <p>Dirección: Edificio Wold Center, torre II calle el mirador , col. Escalón San Salvador</p> <p>Teléfonos:25921100/25921000</p>	

7

COMO FORMALIZAR UN NEGOCIO

Si el negocio se va expandiendo y desea formalizarse aquí le dejamos unos puntos:

Instituciones donde se debe acudir



Trámites de Inscripción de Empresas

- a. Registro Número de Identificación Tributaria (NIT)
- b. Registro de Número de Contribuyente (IVA)
- c. Registro Número de Identificación Patronal (NIP)
- d. Los trámites con el Registro de Comercio tales como:
Matrícula de Empresa y Establecimiento.
- e. Trámites con la alcaldía respectiva.
- f. AFP
- g. ISSS
- h. Inscripción de empresa o establecimiento en el Ministerio de Trabajo.



Y finalmente, no existen secretos que garanticen el éxito en los negocios. Solo se trata de trabajo duro, constancia, disciplina, pasión y mucha paciencia. Iniciar una empresa es apenas el primer paso, ahora siguen años de dedicación para lograr que tu empresa sea sostenible y se consolide en el mercado.

C. PLAN DE IMPLEMENTACION, EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDEDURISMO

Para la implementación de la guía práctica de emprendedurismo será necesario llevar a cabo previamente una serie de actividades destinadas a crear las condiciones propicias para el desarrollo de la misma. Dentro de las cuales se tienen:

1. Presentación de la guía práctica de emprendedurismo a las personas involucradas.

La presentación de la guía práctica estará a cargo del equipo diseñador de la misma, al Director, Sub Directora y Planta Docente del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato.

El propósito es obtener la aprobación y el compromiso de las personas involucradas para ponerlo en marcha y poder darlo a conocer a los estudiantes de bachillerato de dicho Complejo Educativo.

2. Organización e implementación del proyecto.

Una vez aprobada la guía práctica de emprendedurismo por las personas involucradas, se procederá a la organización de un comité conformado por docentes que imparten las materias vocacionales, los cuales serán los encargados de la presentación de la guía a los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, a través de una reunión general en la cual los jóvenes conocerán del tema y podrán resolver las inquietudes que posean de la misma. Al mismo tiempo serán los encargados de gestionar el financiamiento para la reproducción de la guía práctica de emprendedurismo en dicho Complejo Educativo. Ya que el equipo diseñador les hará entrega solamente de 10 ejemplares, los cuales serán destinados 5 para la biblioteca, uno para el Director, uno para la subdirectora y los 3 restantes son para que sean utilizados por los miembros del comité.

En el cual se detalla el costo de los 10 ejemplares:

PRESUPUESTO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDADES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Impresiones en couché (satinado)			
Páginas 49 por cada guía (10 ejemplares)	490 páginas	\$ 0.15	\$ 73.50
Alquiler de cañón y laptop (1 hora)		\$ 5.00	\$ 5.00
Subtotal			\$ 78.50
10% Imprevisto			\$ 7.85
TOTAL			\$ 86.35

3. Evaluación del proyecto

Tendrá como objetivo evaluar constantemente los resultados que presente la aplicación de la guía práctica de emprendedurismo, con el fin de obtener información sobre el buen o mal desarrollo de la misma y si los objetivos de la misma se están cumpliendo total o parcialmente y que esto permita la toma de decisiones para mejorarla, ampliarla o mantenerla y aplicar medidas correctivas si fuera necesario.

4. Seguimiento del proyecto

En esta actividad se observará el grado de aceptación y de éxito de la guía práctica de emprendedurismo. Esto se logrará a través del avance que muestre la guía y el nivel de entendimiento y aceptación por parte de los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato. De igual manera si el apoyo logrado por las instituciones municipales u otro tipo de entidad son suficientes para continuar con el proyecto, caso contrario se deben buscar otras opciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

- Jorge Enrique Silva Duarte, Emprendedor. Hacia un Emprendimiento sostenible, (2013). 2ª Edición, Alfaomega.
- Juan Antonio Aguirre González, Emprendeduría Práctica para hacer negocios, (2012). 1ª Edición, Alfaomega.
- Padre Mario Zanconato, Recordando los 30 años de vida y progreso de la escuela parroquial san marcos, (1969 a 1999). O.F.M.
- Fernando Dolabela, Taller del emprendedor, (2005). Homo Sapiens, edición ilustrada.
- Iglesias Mejía, Salvador. Guía para Elaboración de Trabajos de Investigación.
- Meléndez Maymol, Rasiel. Como preparar el Anteproyecto y la Tesis de Graduación.

TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN

- Creación de una base de datos de la pequeña empresa y su agrupación sectorial en El Salvador. Emily Patricia Castro Mejía y otros, UCA, octubre 2002.
- Diseño de un plan estratégico de emprendedurismo juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del sector microempresarial del municipio de Suchitoto, departamento de Cuscatlán. Sosa Arias, Jessica y otros, UES, septiembre 2009.
- Diseño de un programa emprendedor que contribuirá a la creación de empresas como alternativa para disminuir el desempleo en el municipio de San Sebastián.
- Lic. Ricardo Ramos, Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, Centro Regional San Salvador CONAMYPE.

OTROS

- <http://www.fundemas.org/>
- <http://www.conamype.gob.sv/index.php/temas/programa-emprende>
- <http://www.fundesyam.info/contactanos.php>
- <http://www4.fusalmo.org/>
- <http://www.laprensagrafica.com/73-de-informalidad-en-el-sector-de-MYPES>
- http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO
- http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6482&idArt=5775778
- <http://www.guiadelacalidad.com/modelo-efqm/analisis-dafo>
- <http://axeleratum.com/2012/para-que-me-sirve-el-analisis-foda/>
- <http://rincondelemprendedor.es/guia-de-ayuda-al-emprendedor-para-crear-una-empresa/>
- <http://definicion.de/guia/#ixzz3DztGWCUj>

ANEXOS

Anexo 1

Historia de éxito.

Pastas Zaly: calidad, practicidad y delicia



Lo que inició en 2007 como un negocio de venta de pasta de pollo casera entre amigos y familia, se ha convertido a la fecha en una empresa que distribuye sus pastas a una gran cadena de supermercados en el país.

Pastas Zaly tenía desde sus inicios mucha aceptación entre sus consumidores cercanos y todos los halagos motivaron a su ahora gerente general, Priscila Flores de Lemus, a formalizar la producción y extenderse en el mercado.

En 2008 hizo el primer registro sanitario, reformuló la receta original y diseñó un empaque para formalizar la venta. Fue entonces que tomó la decisión de hacer uso de los diferentes servicios empresariales que ofrece (CONAMYPE), institución que en esa fecha estaba promoviendo la participación de micro y pequeñas empresas como proveedores de Wal-Mart, a través del programa “Una mano para Crecer”.

Pastas Zaly tenía sólo un producto en venta, la pasta de pollo original, y dada la calidad de ésta lograron entrar en una de las tiendas Wal-Mart por un periodo de prueba de 90 días, fue así como alcanzaron su incursión vender en un mercado más amplio a través de dos establecimientos de la importante cadena de tiendas y por la aceptación lograda se convirtieron en proveedores.

En 2009 CONAMYPE apoyó a esta empresaria brindándole asistencias técnicas para los registros sanitarios, la elaboración de viñetas, la reformulación de nuevos sabores y la tabla nutricional de nuevos productos. En ese momento ya tenían nuevas recetas como pastas cárnicas, pasta de pollo barbacoa, pasta de pollo picante, pasta de pollo loroco y pasta de chuleta ahumada.

Priscila de Lemus comenta emocionada que ya están comercializando cinco productos y que gracias a este negocio han brindado trabajo a un equipo de 6 personas con empleo fijo y cinco eventuales en las áreas de producción, administración e impulsores.

El equipo está compuesto por mujeres jóvenes, quienes en su mayoría tienen la oportunidad de combinar su trabajo con el estudio y han obtenido aquí su primera experiencia laboral. Pastas Zaly se distribuye en ocho salas de Wal-Mart El Salvador y en las dos salas de venta de Price Smart El Salvador.

Anexo 2

Premios por ideas de negocios

Premios por ideas de negocios

Las mejores ideas de negocio en las asignaturas Creación de empresas y Formulación y evaluación de proyectos, han sido premiadas por la escuela de negocios de la Universidad tecnológica de El Salvador.



Anexo 3

***Fotografías de las instalaciones
del Complejo Educativo Católico
Padre Mario Zanconato***



En esta fotografía se observa la Dirección y Subdirección en las cuales permanecen las autoridades del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato



Esta fotografía muestra los salones de clases del Complejo Educativo



En estas fotografías se logró captar al alumnado en el cambio de Clases



Se muestra el campanario junto a la capilla y cancha de basketball del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato

Anexo 4

Cuestionario



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

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



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

Objetivo: Recopilar información sobre el grado de interés y el conocimiento emprendedor en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, Municipio de San Marcos departamento de San Salvador, con el fin de elaborar una guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas.

Se agradece al Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato por el apoyo brindado para la realización de esta investigación.

Se le solicita contestar con sinceridad las preguntas que se presentan a continuación, ya que de ello dependerá el logro de los objetivos. La información brindada será tratada confidencialmente y con fines académicos.

A. GENERALIDADES

Sexo: Masculino Femenino

Edad: _____

Nivel académico: 1° año 2° año 3° año

Opción: _____

Vive con: Madre Padre

Ambos Otro, especifique _____

Municipio donde reside: _____

B. CONTENIDO

1. ¿Qué entiende por emprendedurismo?

2. ¿Considera usted que el obtener un empleo es la forma más conveniente para generar ingresos económicos?

SI NO

¿Por qué? _____

3. ¿Cuáles son sus planes al finalizar sus estudios de bachillerato?

(Puede seleccionar más de una opción)

- Estudiar una carrera universitaria
- Estudiar una carrera técnica
- Obtener un empleo
- Iniciar su propio negocio
- Migrar a otro país
- Otro, especifique _____

4. ¿Ha pensado en algún momento iniciar su propio negocio?

- Sí, al finalizar mis estudios de bachillerato
- Sí, al finalizar mi carrera universitaria
- Únicamente lo he pensado
- No estoy interesado (a)

5. ¿Conoce algún programa de apoyo para la creación de empresas en el municipio donde usted reside?

SI NO

Mencione el nombre del programa o la institución que lo impulsa

6. ¿Existe algún proyecto o taller que fomente la creación de ideas de negocio en su centro de estudios?

SI NO

Mencione cual _____

7. De las asignaturas que se le imparten en su centro de estudios, ¿cuáles considera que pueden aplicarse para la generación de ideas de negocio?

8. ¿Sabes cómo iniciar un negocio?

- Tengo algunos conocimientos, pero no son suficientes
 No tengo la menor idea
 Sí, tengo conocimiento

9. ¿Si usted en un futuro inicia un negocio por cuales de las siguientes alternativas se inclinaría más para ofrecer al mercado?

- Crear un producto o servicio nuevo
 Vender un producto o servicio ya existente
 Mejorar un producto o servicio ya existente

10. Si tuviera la oportunidad de iniciar su propio negocio, ¿cuáles de las siguientes ideas de negocio son de su preferencia?

(Puede seleccionar más de una opción)

- Bisutería
 Artesanías o manualidades
 Piñatería
 Confección de prendas de vestir
 Cosmetología
 Venta de artículos de primera necesidad
 Otro, especifique _____

11. ¿Está dispuesto a trabajar para que su idea de negocio se ponga en marcha?

SI NO

¿Por qué? _____

12. ¿Cuáles de los siguientes elementos considera necesarios para la realización de su idea de negocios?

(Puede seleccionar más de una opción)

- Recursos económicos
 Conocimiento del negocio
 Identificación de la demanda y oferta del producto o servicio a ofrecer
 Asesoría previa
 Otro, especifique _____

13. ¿Cuáles considera que son las principales barreras que pudieran impedir iniciar su negocio?
(Puede seleccionar más de una opción)

- Falta de recursos económicos
 Poco acceso al crédito bancario
 Incertidumbre
 Delincuencia e inseguridad social
 Falta de asesoría
 Otro, especifique _____

14. ¿Qué factores considera importantes para iniciar un negocio?

- Que el producto o el servicio que ofrezco satisfaga más a mis clientes que a mí
 Hacer dinero de forma rápida y efectiva
 Tomar en cuenta las necesidades de mi cliente
 Brindar un servicio de calidad a los clientes

15. ¿Considera que el apoyo de su familia y/o amigos puede influir de manera significativa en la creación de su negocio?

SI NO

¿Por qué? _____

16. Entre las siguientes cualidades y habilidades emprendedoras ¿cuales considera que posee?

(Puede seleccionar más de una opción)

Cualidades

- Iniciativa
 Espíritu de superación
 Perseverancia
 Creatividad

Habilidades

- Capacidad para relacionarse con el entorno
 Capacidad de comunicación
 Trabajo en equipo
Sensibilidad a las necesidades de otros

Responsabilidad

17. ¿Le gustaría recibir una guía que te oriente a como emprender su negocio?
SI NO

¿Por qué? _____

18. ¿Qué elementos considera usted que debe de contener una guía que le oriente a como emprender su negocio?
(Puede seleccionar más de una opción)

- Perfil de una persona emprendedora
- Información de cómo obtener apoyo económico
- Instituciones que apoyen a los emprendedores
- Historias de emprendedores de éxito como factor motivacional
- Otros.

Especifique _____

19. ¿Le gustaría que se le brindara orientación en su centro de estudios sobre como iniciar su negocio?

SI NO

¿Por qué? _____

Anexo 5

Guiones de entrevistas



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

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



GUIÓN DE ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESORA CARMEN ARACELY DERAS, SUBDIRECTORA (TURNO VESPERTINO) DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

El objetivo de la presente entrevista es recopilar información general del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, Municipio de San Marcos departamento de San Salvador, así como también generalidades de los estudiantes de bachillerato del con el fin de elaborar una guía práctica de emprendedurismo para la creación de microempresas.

1. ¿Hace cuántos años funciona el Complejo Educativo?
2. ¿Qué tipos de bachillerato brinda el Complejo Educativo?

Bachillerato general	<input type="checkbox"/>
Bachillerato técnico vocacional	<input type="checkbox"/>
Opciones:	<input type="checkbox"/>
Contador	<input type="checkbox"/>
Secretariado	<input type="checkbox"/>
Salud	<input type="checkbox"/>
Mecánica	
Otro _____	
3. ¿Cuál es la matrícula actual de bachillerato?
4. ¿Cuál es el horario actual de clases de bachillerato?
5. ¿Cuántas asignaturas conforman el programa de estudios de bachillerato?
6. ¿Cuántas horas de práctica profesional deben realizar los alumnos como requisito para graduarse?

7. ¿Cuáles son los municipios de procedencia de los estudiantes del Complejo Educativo?
8. ¿Cómo clasificaría la clase social de la mayoría de estudiantes del Complejo Educativo?
- Alta Media Baja Muy baja
9. ¿Existe deserción estudiantil?
- SI NO
10. ¿Cuáles cree que son las principales causas que inciden en la deserción estudiantil?
- Falta de recursos económicos
- Riesgos por las pandillas
- Otros
-
11. ¿Cuál es el ingreso promedio mensual con el que cuenta el Complejo Educativo?
12. ¿Cuál es el precio de la matrícula y las mensualidades que pagará cada uno de los estudiantes en el año 2015?
13. ¿Considera que los estudiantes tienen una visión definida sobre su futuro al egresar de bachillerato?
- SI NO
- Explique _____
14. ¿Facilita de alguna manera el Complejo Educativo a que los alumnos descubran sus aptitudes vocacionales?
- SI NO
- Explique _____

Se agradece al Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato por el apoyo brindado para la realización de esta investigación.



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



GUIÓN DE ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESORES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

El objetivo de la presente entrevista es recopilar información general sobre el plan de estudios actual, así como también conocer en qué grado las asignaturas impartidas desarrollan el espíritu emprendedor en los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, Municipio de San Marcos departamento de San Salvador.

1. ¿Qué asignaturas imparte?

- | | |
|---------------------------------|--------------------------|
| Matemática | <input type="checkbox"/> |
| Estudios Sociales | <input type="checkbox"/> |
| Orientación para la vida | <input type="checkbox"/> |
| Curso de habilidad laboral | <input type="checkbox"/> |
| Ciencia, salud y medio ambiente | <input type="checkbox"/> |
| Informática | <input type="checkbox"/> |
| Inglés | <input type="checkbox"/> |
| Tecnología | <input type="checkbox"/> |
| Mecanografía | <input type="checkbox"/> |
| Creatividad | <input type="checkbox"/> |
| Seminario de graduación | <input type="checkbox"/> |
| Otra _____ | |

2. ¿Considera que la asignatura que imparte prepara a los alumnos para que puedan iniciar su propio negocio?

SI NO

Explique _____

3. ¿Existe deserción estudiantil?

SI NO

4. ¿Cuáles cree que son las principales causas que inciden en la deserción estudiantil?

Falta de recursos económicos

Riesgos por las pandillas

Otros

5. ¿Considera que los estudiantes tienen una visión definida sobre su futuro al egresar de bachillerato?

SI NO

Explique _____

6. ¿Facilita de alguna manera el Complejo Educativo a que los alumnos descubran sus aptitudes vocacionales?

SI NO

Explique _____

7. ¿Se les capacita a los alumnos para que puedan auto emplearse al finalizar sus estudios de bachillerato?

SI NO

Explique _____

8. ¿Considera que una guía práctica de emprendedurismo le sería útil al personal docente y a los alumnos?

SI NO

Explique _____

Se agradece al Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato por el apoyo brindado para la realización de esta investigación.

Anexo 6

Tabulación y Gráficas

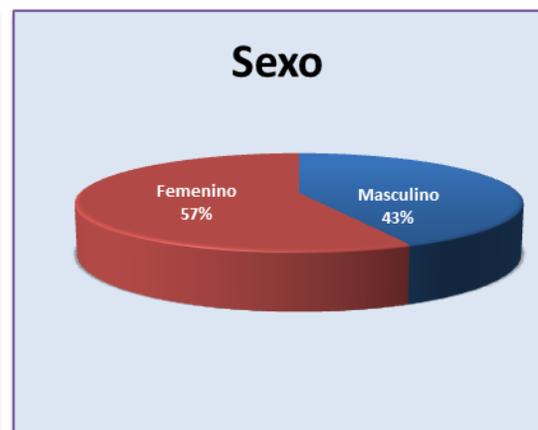
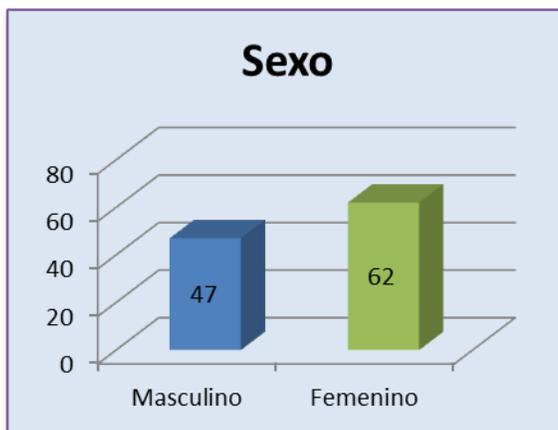
Encuestas

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATÓLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

A. GENERALIDADES

Sexo

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	47	43%
Femenino	62	57%
Total	109	100%

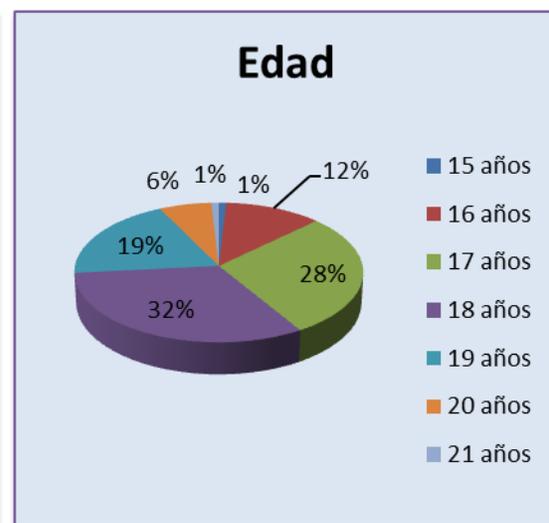
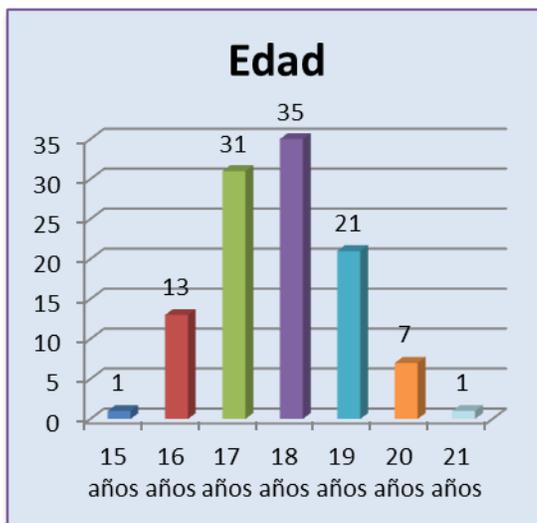


Análisis e interpretación:

Entre los jóvenes de bachillerato que se encuestaron en el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, el 57% fueron del género femenino y el 43% representa a los alumnos de género masculino

Edad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
15 años	1	1%
16 años	13	12%
17 años	31	28%
18 años	35	32%
19 años	21	19%
20 años	7	6%
21 años	1	1%
Total	109	100%

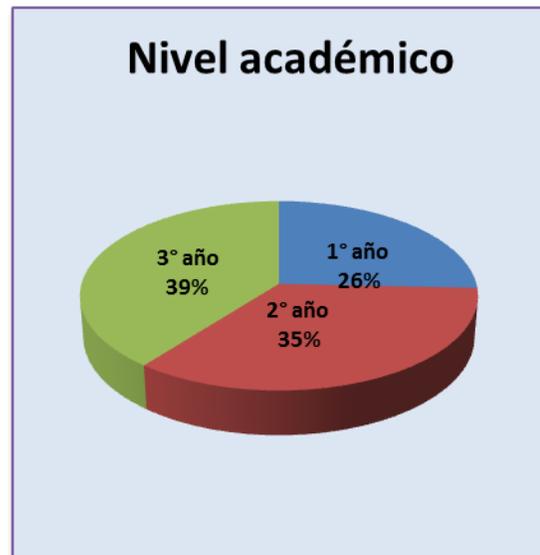
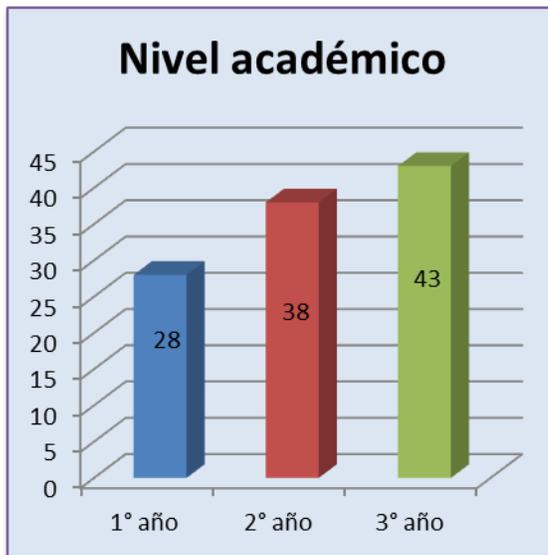


Análisis e interpretación:

Las edades de los alumnos entrevistados oscilan entre los 15 y los 21 años, la mayoría de los estudiantes se ubica en el rango de 17 y 19 años, con un porcentaje de 28% para los de 17 años, 32% para los de 18 años y 19% para los de 19 años de edad

Nivel académico

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1° año	28	26%
2° año	38	35%
3° año	43	39%
Total	109	100%

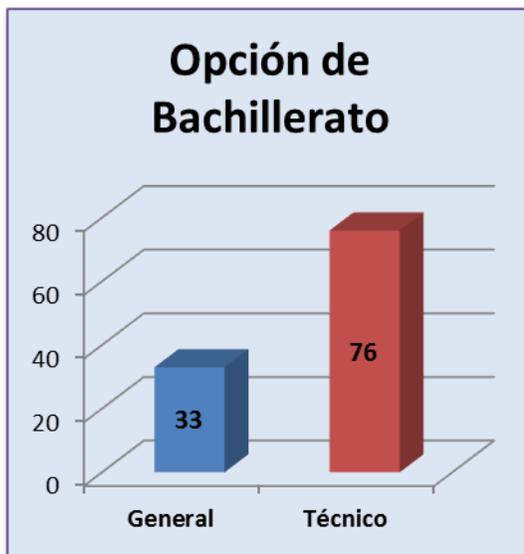


Análisis e interpretación:

De los estudiantes encuestados, 39% fueron de tercer año, el 35% de segundo año y el 26% de 1er año.

Opción de bachillerato

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
General	33	30%
Técnico	76	70%
Total	109	100%

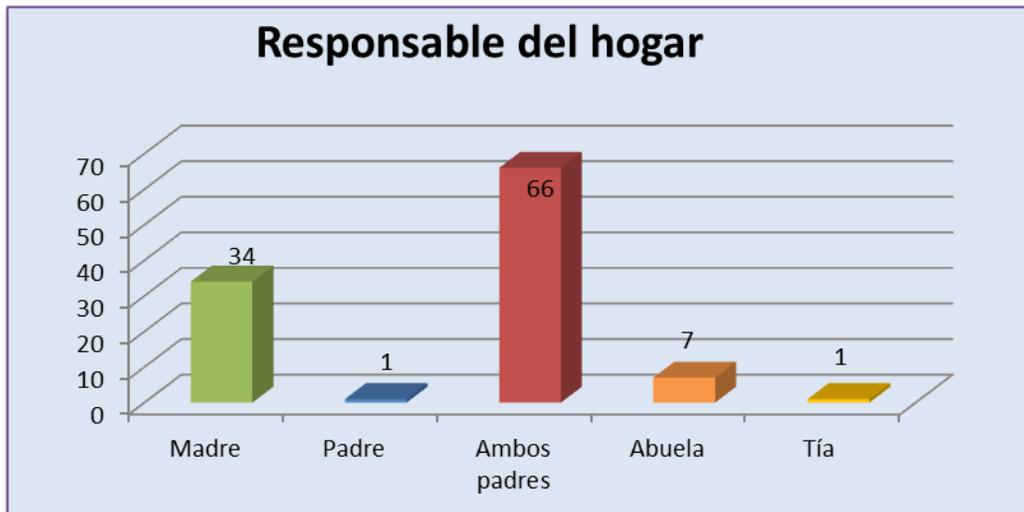


Análisis e interpretación:

El 70% de los alumnos encuestados fueron de bachillerato técnico vocacional y el restante 30% fueron de bachillerato general.

Situación familiar

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Madre	34	31%
Padre	1	1%
Ambos padres	66	61%
Abuela	7	6%
Tía	1	1%
Total	109	100%

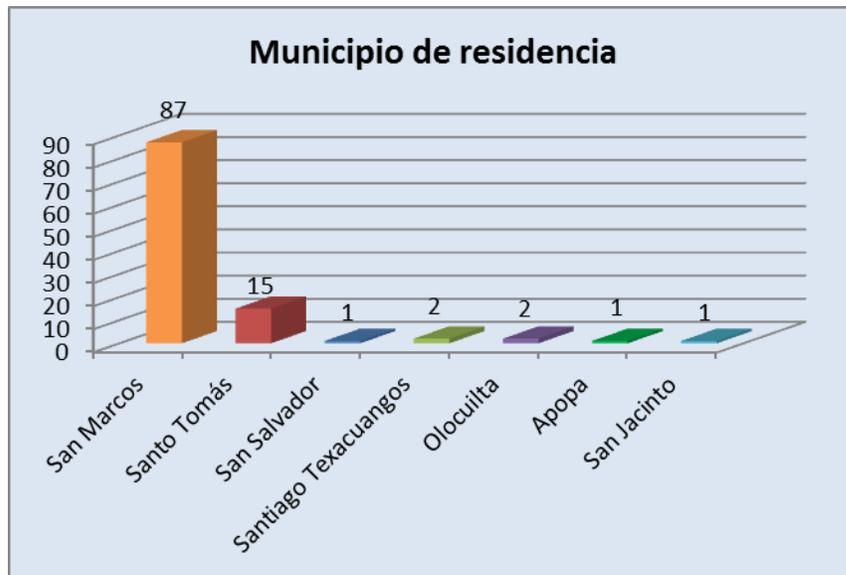


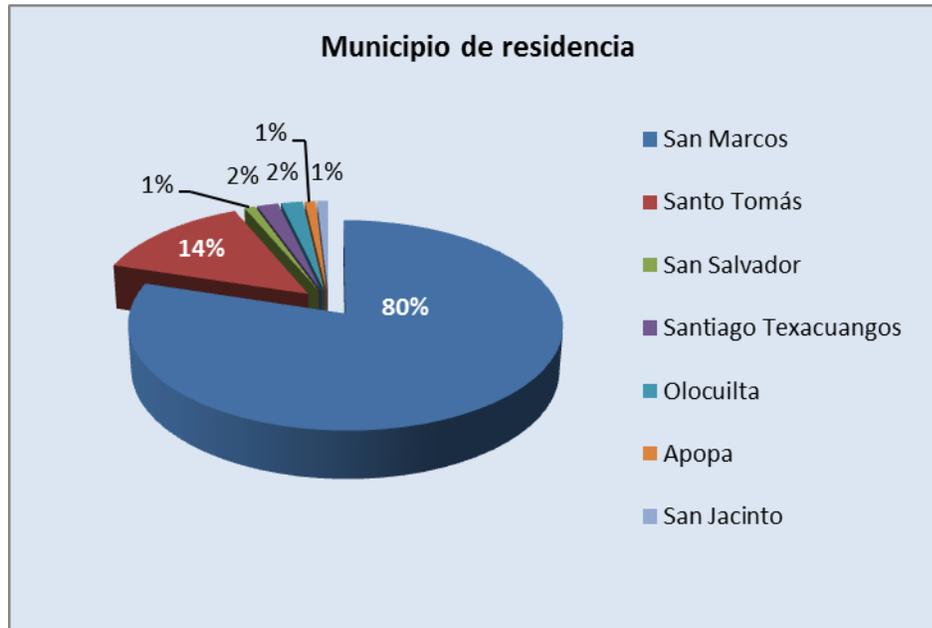
Análisis e interpretación:

La mayoría de los estudiantes viven con ambos padres, representando un 61%, 31% viven solo con la madre y el resto vive con otro familiar como el padre, abuela o tía.

Municipio de residencia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
San Marcos	87	80%
Santo Tomás	15	14%
San Salvador	1	1%
Santiago Texacuangos	2	2%
Olocuilta	2	2%
Apopa	1	1%
San Jacinto	1	1%
Total	109	100%





Análisis e interpretación:

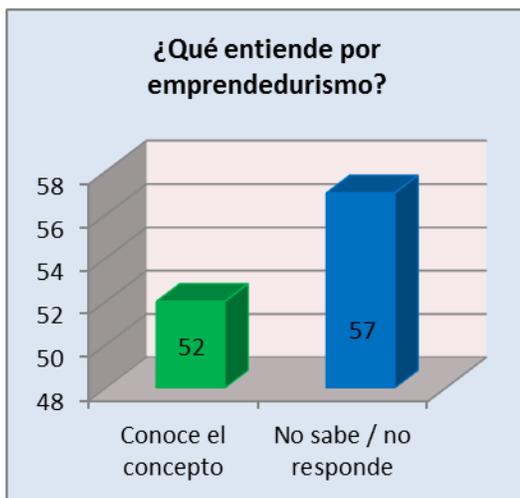
De los estudiantes encuestados, un 80% reside en el municipio de San Marcos, en segundo lugar se ubican los jóvenes que viven en Santo Tomás, con un 14%, , mientras que el resto reside en zonas aledañas como San Salvador, Santiago Texacuangos, San Jacinto, Olocuilta, y Apopa inclusive.

B. CONTENIDO

Pregunta 1: ¿Qué entiende por emprendedurismo?

Objetivo: Identificar si los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, conocen el concepto de emprendedurismo.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Conoce el concepto	52	48%
No sabe / no responde	57	52%
Total	109	100%



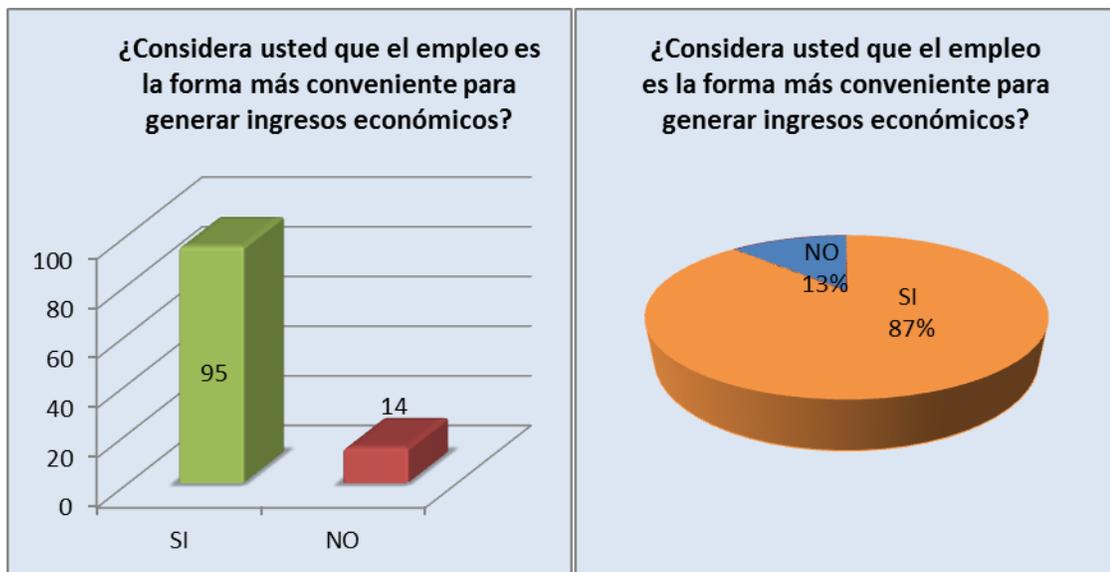
Análisis e interpretación:

Con referencia al concepto de emprendedurismo se aprecia que de los 109 estudiantes encuestados, 52 de ellos sí conoce el concepto de emprendedurismo, representando el 48%, mientras que los 57 alumnos restantes no tienen un concepto claro o no saben que es el emprendedurismo, representando un 52%.

Pregunta 2: ¿Considera usted que el obtener un empleo es la forma más conveniente para generar ingresos económicos?

Objetivo: Conocer si para los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, es prioritario obtener un empleo para obtener ingresos económicos.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	95	87%
NO	14	13%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

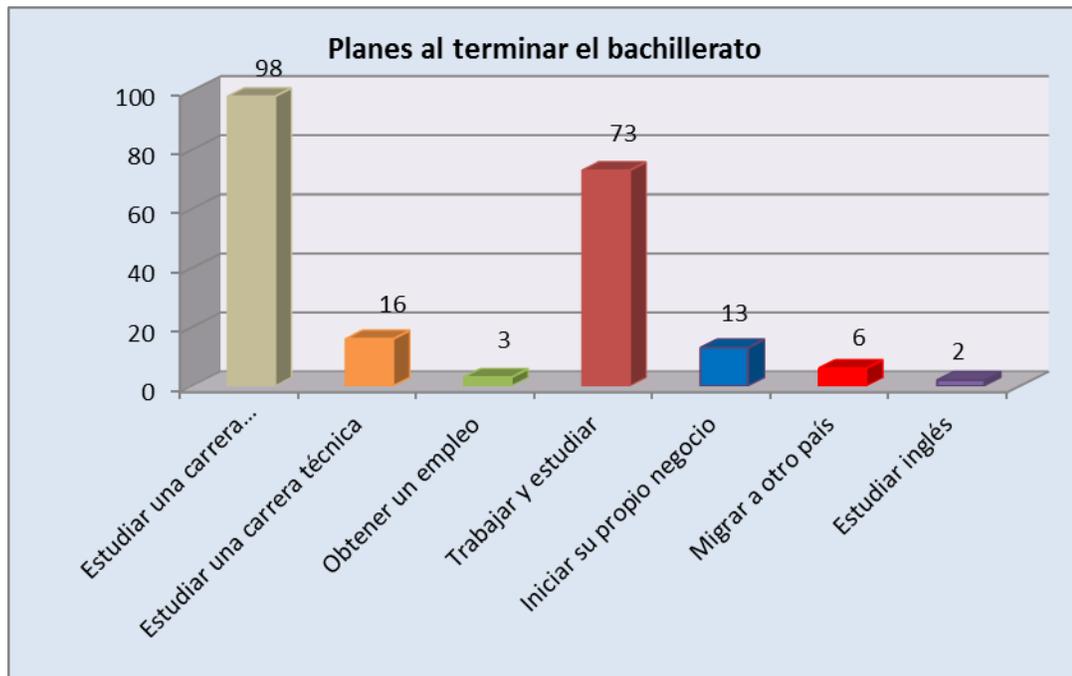
La mayoría de los alumnos de bachillerato, 87%, considera que obtener un empleo es la mejor manera para obtener ingresos económicos, debido a que se recibe un salario fijo y es un ingreso garantizado, mientras que el 13% de los estudiantes respondió que el emprendedurismo es una forma de generar ingresos sin tener un empleo, ante la dificultad de encontrar un trabajo en el sector formal y así evitar el subempleo o las largas jornadas mal remuneradas.

Pregunta 3: ¿Cuáles son sus planes al finalizar sus estudios de bachillerato? (Puede seleccionar más de una opción)

Objetivo: Identificar cual es la visión que tienen los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, al finalizar sus estudios de bachillerato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Estudiar una carrera universitaria	98	90%
Estudiar una carrera técnica	16	15%
Obtener un empleo	3	3%
Trabajar y estudiar	73	67%
Iniciar su propio negocio	13	12%
Migrar a otro país	6	6%
Estudiar inglés	2	2%

n = 109



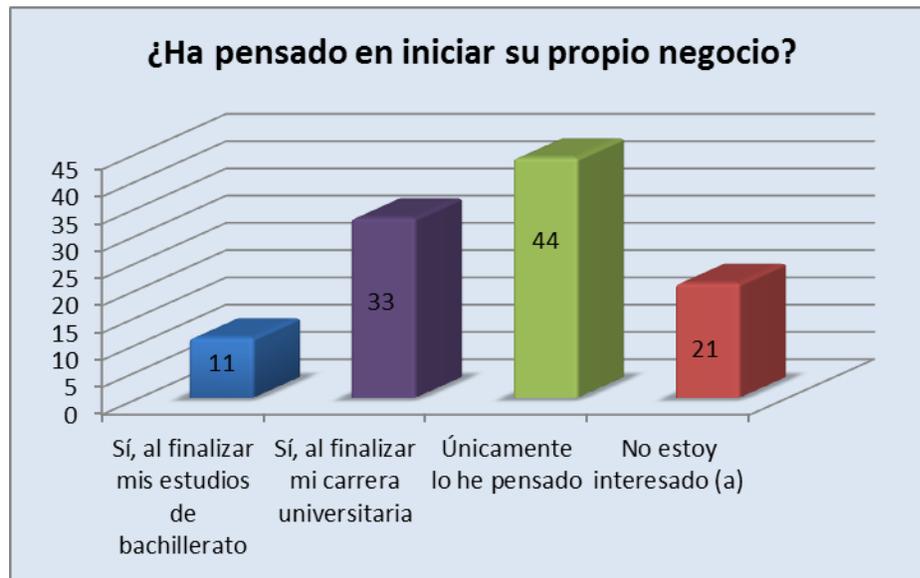
Análisis e interpretación:

El 6% de los alumnos de bachillerato desea iniciar su propio negocio al finalizar sus estudios de bachillerato, el 46% planea continuar una carrera universitaria, 35% ha decidido estudiar y trabajar y el resto pretende insertarse al mercado laboral, estudiar una carrera técnica, aprender inglés o migrar a otro país.

Pregunta 4: ¿Ha pensado en algún momento iniciar su propio negocio?

Objetivo: Conocer si los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, planean iniciar su propio negocio en el futuro.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Sí, al finalizar mis estudios de bachillerato	11	10%
Sí, al finalizar mi carrera universitaria	33	30%
Únicamente lo he pensado	44	41%
No estoy interesado (a)	21	19%
Total	109	100%



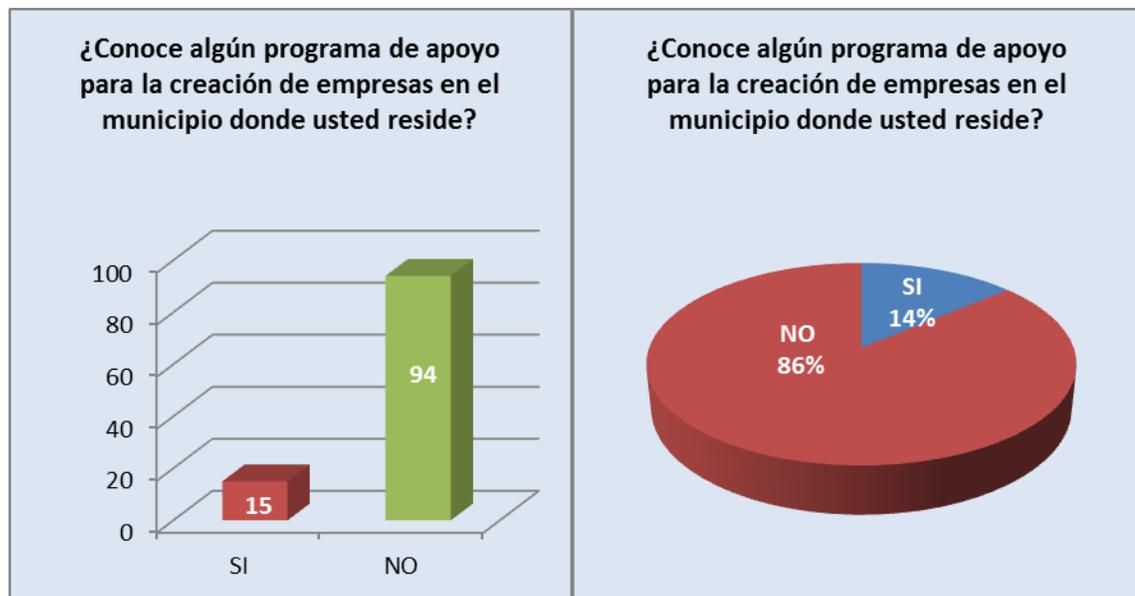
Análisis e interpretación

De los alumnos encuestados, el 10% planea iniciar su propio negocio al graduarse de bachillerato, 30% planea hacerlo al concluir su carrera universitaria, 41% únicamente lo ha pensado y 19% no está interesado (a).

Pregunta 5: ¿Conoce algún programa de apoyo para la creación de empresas en el municipio donde usted reside?

Objetivo: Identificar si los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, tienen conocimiento de la existencia de algún programa de apoyo para la creación de microempresas en el municipio de San Marcos, y a la vez conocer el nombre de dicho programa y/o la institución que lo impulsa.

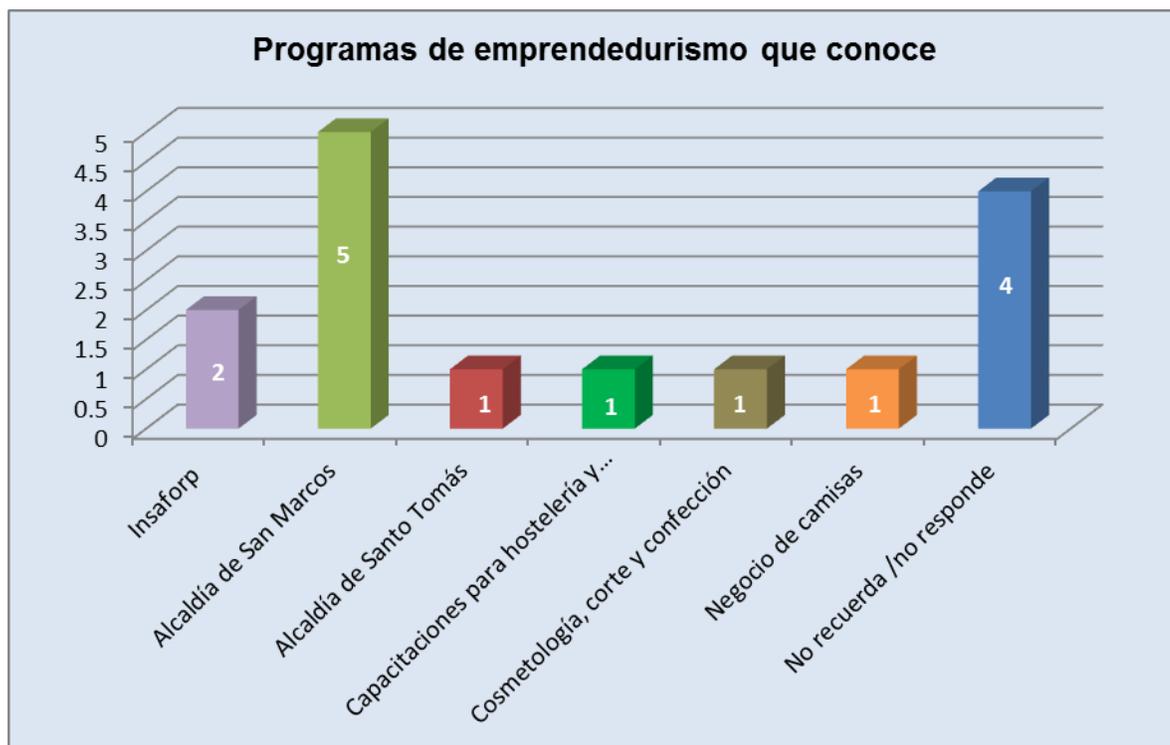
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	14%
NO	94	86%
Total	109	100%



Mencione el nombre del programa o la institución que lo impulsa

Nombre del programa o institución que lo impulsa	Frecuencia	Porcentaje
Insaforp	2	2%
Alcaldía de San Marcos	5	5%
Alcaldía de Santo Tomás	1	1%
Capacitaciones para hostelería y turismo	1	1%
Cosmetología, corte y confección	1	1%
Negocio de camisas	1	1%
No recuerda /no responde	4	4%

n= 109



Análisis e interpretación

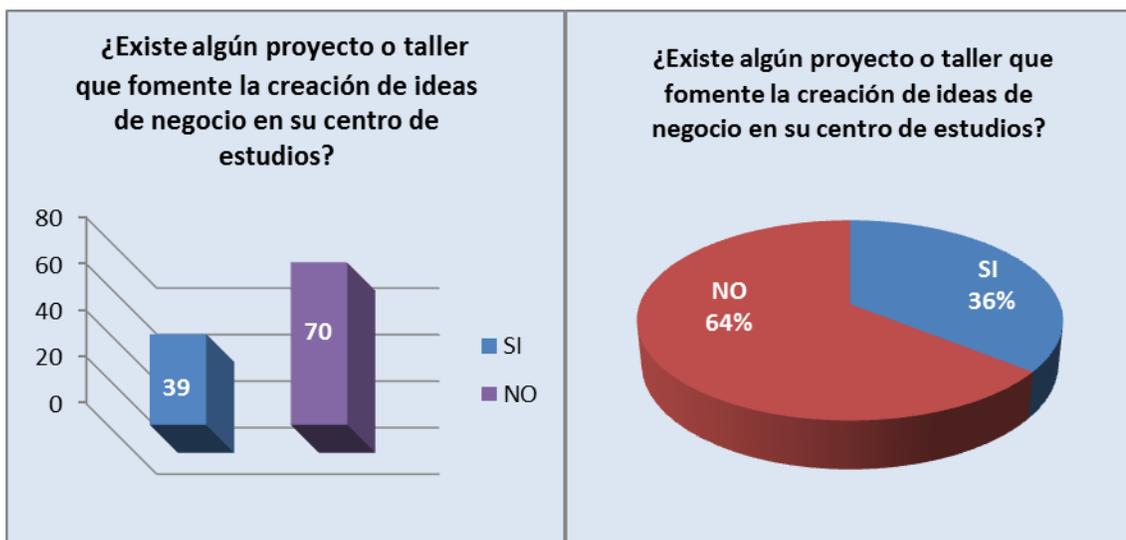
La mayoría de los alumnos de bachillerato (86%) no conoce ningún programa de apoyo para la creación de empresas dentro del municipio de San Marcos, sin embargo el 14% afirmó conocer al menos un programa de emprendedurismo.

Dentro de las instituciones que impulsan dichos programas, se mencionó en primer lugar la Alcaldía Municipal de San Marcos, con un 33%, seguido de Insaforp con un 13%.

Pregunta 6: ¿Existe algún proyecto o taller que fomente la creación de ideas de negocio en su centro de estudios?

Objetivo: Identificar en qué medida el Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, fomenta el emprendedurismo a los estudiantes de bachillerato con ideas de negocios.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	39	36%
NO	70	64%
Total	109	100%



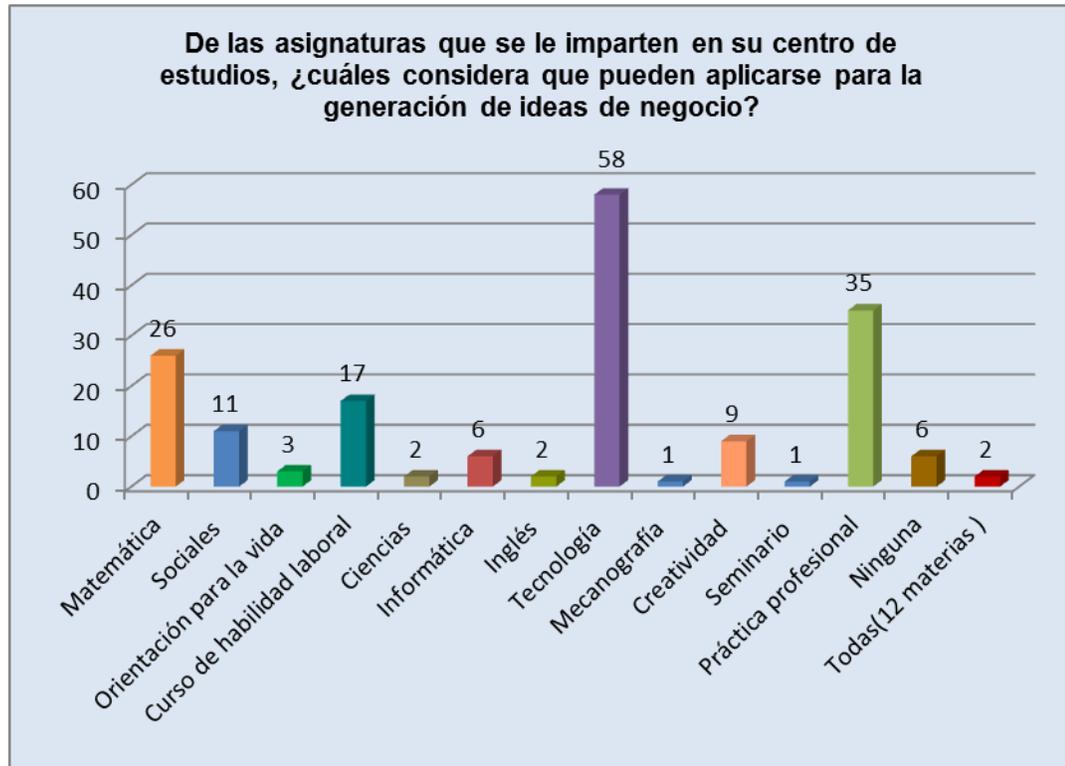
Análisis e interpretación:

El 64% de los estudiantes respondió que no existe ningún proyecto o taller que fomente la creación de ideas de negocios dentro de la institución educativa, sin embargo el 36% afirmó que si existen algunas iniciativas como por ejemplo, la simulación de empresas en tercer año, “Electro Premium” en la asignatura de Habilitación Laboral, así como cursos de corte y confección, en segundo año, en la misma asignatura.

Pregunta 7: De las asignaturas que se le imparten en su centro de estudios, ¿cuáles considera que pueden aplicarse para la generación de ideas de negocio? (Puede seleccionar más de una opción)

Objetivo: Identificar cuáles de las asignaturas impartidas a los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, fomentan la generación de ideas de negocios.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Matemática	26	24%
Sociales	11	10%
Orientación para la vida	3	3%
Curso de habilidad laboral	17	16%
Ciencias	2	2%
Informática	6	6%
Inglés	2	2%
Tecnología	58	53%
Mecanografía	1	1%
Creatividad	9	8%
Seminario	1	1%
Práctica profesional	35	32%
Ninguna	6	6%
Todas(12 materias)	2	2%



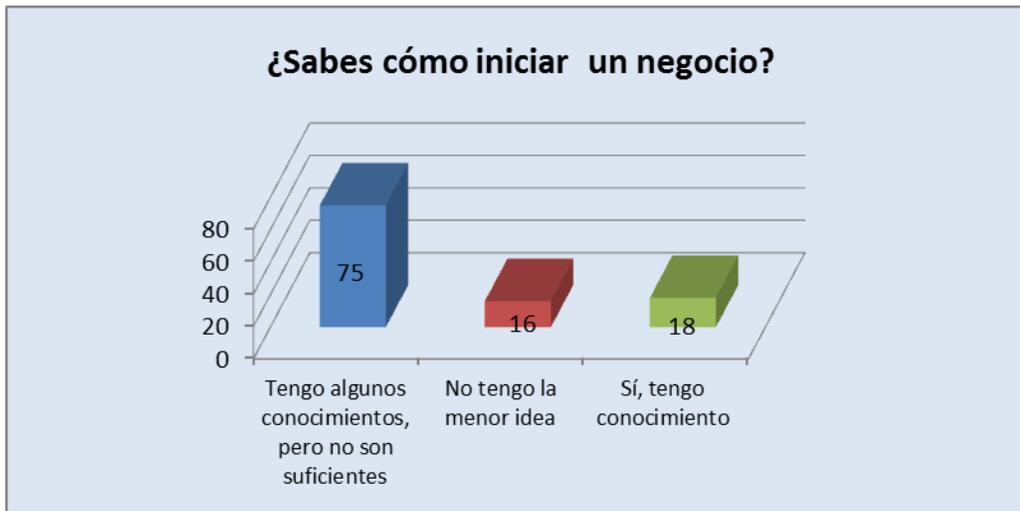
Análisis e interpretación:

De las 12 materias impartidas, los estudiantes consideran como las principales asignaturas que pueden aplicarse para la generación de ideas de negocio, “Tecnología” con un 32%, 20% de los alumnos dijo que “Práctica profesional”, 15% afirma que “Matemática” y el 9% “Curso de habilitación laboral”. El resto está dividido entre el 1% al 6% en las diferentes materias y cabe mencionar que un 3% considera que ninguna asignatura les es útil para tal fin.

Pregunta 8: ¿Sabes cómo iniciar un negocio?

Objetivo: Identificar si los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos conocen cómo emprender un negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Tengo algunos conocimientos, pero no son suficientes	75	68%
No tengo la menor idea	16	15%
Sí, tengo conocimiento	18	17%
Total	109	100%



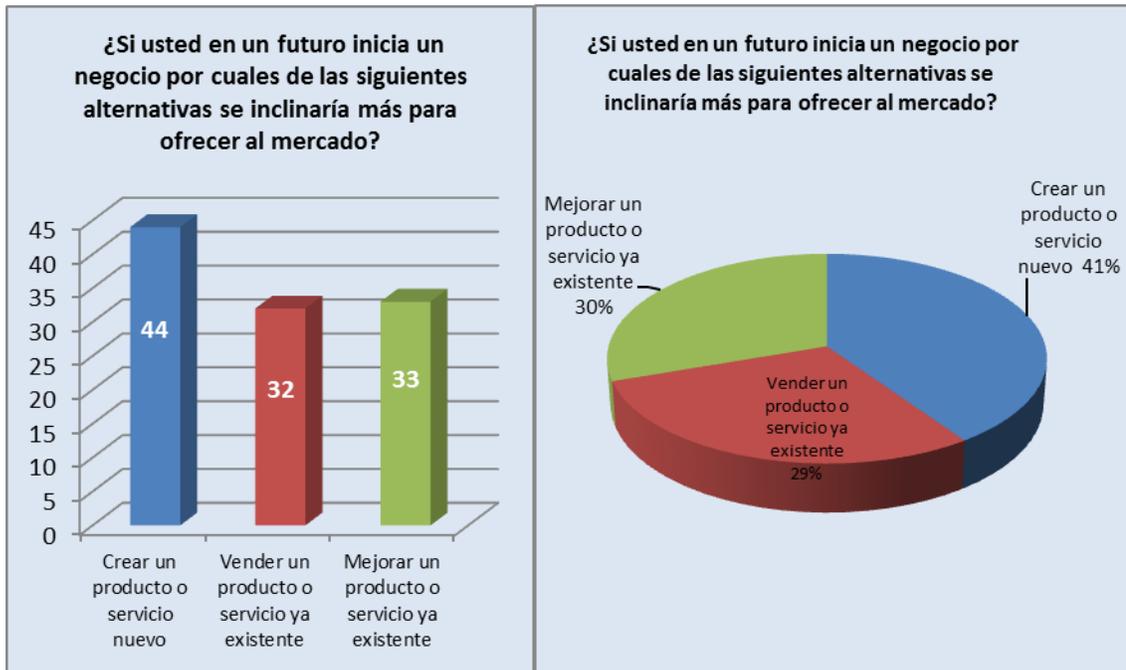
Análisis e interpretación:

Del total de alumnos encuestados, el 68% dijo poseer algunos conocimientos de cómo iniciar un negocio, aunque no son suficientes, 17% dijo que sí saben cómo hacerlo, en su mayoría debido a que ya cuentan con un negocio familiar o poseen algún familiar que es emprendedor y el 15% dijo no tener ni la menor idea de cómo iniciar un negocio.

Pregunta 9: ¿Si usted en un futuro inicia un negocio por cuales de las siguientes alternativas se inclinaría más para ofrecer al mercado?

Objetivo: Conocer el área de mayor interés de los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato y su capacidad para innovar en el mercado.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Crear un producto o servicio nuevo	44	41%
Vender un producto o servicio ya existente	32	29%
Mejorar un producto o servicio ya existente	33	30%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

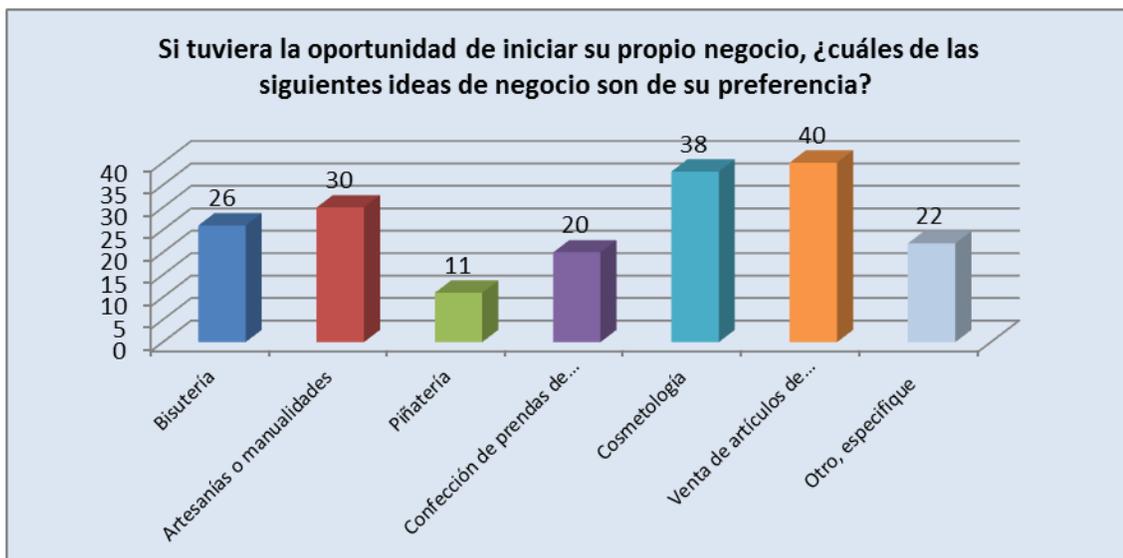
La mayoría de los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato, prefiere innovar es decir que optarían por crear un producto o servicio nuevo, representando un 41%, en segundo lugar, con un 30% prefieren mejorar un producto o servicio ya existente y un 29% venderían un producto o servicio que ya existe.

Pregunta 10: Si tuviera la oportunidad de iniciar su propio negocio, ¿cuáles de las siguientes ideas de negocio son de su preferencia?

Objetivo: Conocer las preferencias de los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, sobre las diferentes ideas de negocios, con las cuales les gustaría emprender.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Bisutería	26	24%
Artesanías o manualidades	30	28%
Piñatería	11	10%
Confección de prendas de vestir	20	18%
Cosmetología	38	35%
Venta de artículos de primera necesidad	40	37%
Otro, especifique	22	20%

n = 109



Análisis e interpretación:

Las ideas de negocios que obtuvieron un mayor porcentaje son la venta de artículos de primera necesidad y cosmetología, con 21% y 20% respectivamente, seguido por artesanías / manualidades y bisutería, con un puntaje de 16% y 14%, confección de prendas de vestir obtuvo un 11% y un 6% en piñatería.

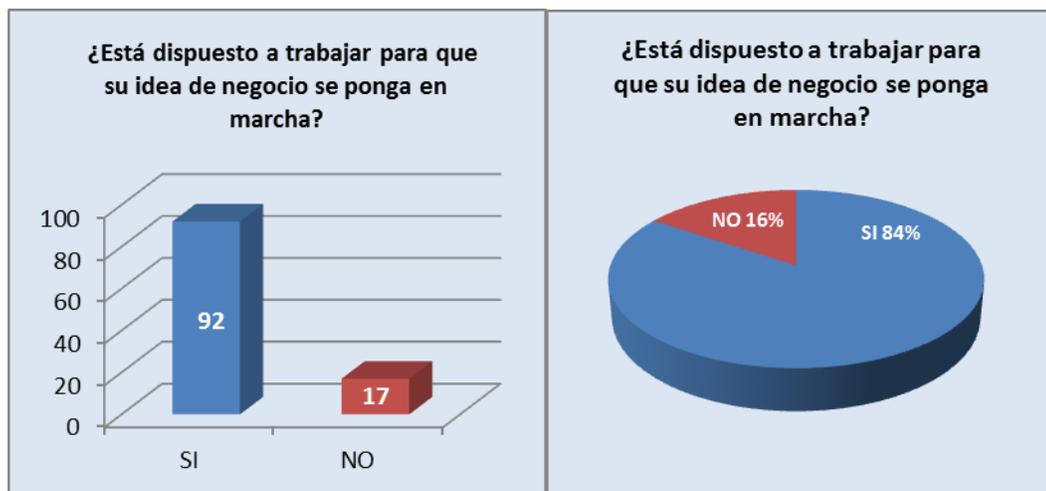
Cabe mencionar que el 12% mencionó que están interesados en otros rubros como la venta de comida o restaurantes, clases de música, taller de mecánica automotriz, panadería, repostería, venta de ropa usada, diseño y venta de ideas, elaboración de

zapatos, compra-venta de vehículos, venta de electrodomésticos, venta de lácteos, servicio de decoración para eventos sociales, entre otros.

Pregunta 11: ¿Está dispuesto a trabajar para que su idea de negocio se ponga en marcha?

Objetivo: Conocer la disponibilidad de los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos para poner en marcha su idea de negocio y convertirse en futuros emprendedores.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	92	84%
NO	17	16%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

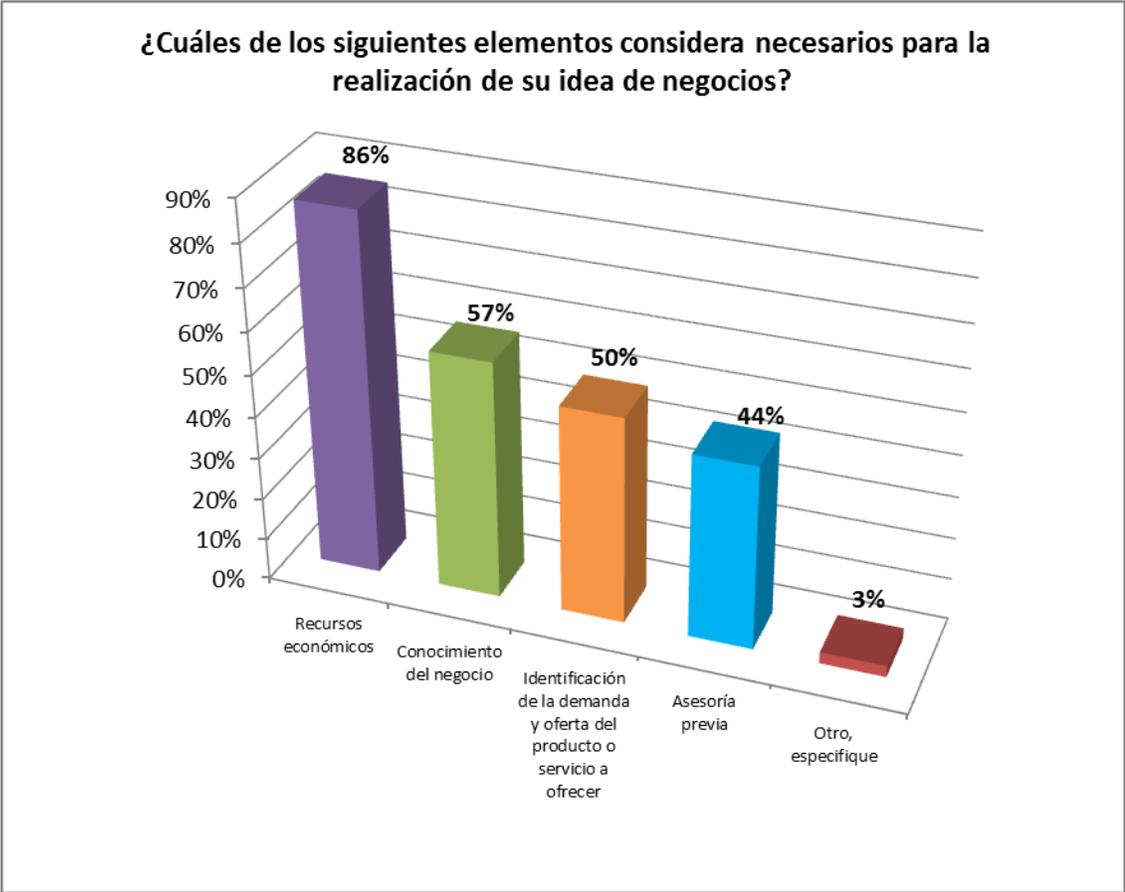
El 84% de los alumnos de bachillerato encuestados está dispuesto a trabajar para realizar su idea de negocio debido a que consideran que con ello pueden crear un medio de subsistencia y mejorar su calidad de vida y la su grupo familiar, además les permitirá pagar sus estudios o independizarse y al mismo tiempo ganarán nuevas experiencias y aprenderán más. El 16% dijo no estar interesado, debido a que su prioridad son sus estudios y no está en sus planes a corto plazo, además de la incertidumbre que representa un negocio propio.

Pregunta 12: ¿Cuáles de los siguientes elementos considera necesarios para la realización de su idea de negocios? (Puede seleccionar más de una opción)

Objetivo: Identificar qué factores consideran importantes los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato, del Municipio de San Marcos, para poder iniciar sus ideas de negocios.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Recursos económicos	94	86%
Conocimiento del negocio	62	57%
Identificación de la demanda y oferta del producto o servicio a ofrecer	54	50%
Asesoría previa	48	44%
Otro, especifique	3	3%

n = 109



Análisis e interpretación:

De acuerdo a los alumnos encuestados, los recursos económicos es el factor más importante para iniciar un negocio representando el 36%, mientras que un 24% opina que se debe tener conocimiento del negocio; la identificación de la oferta o demanda del producto o servicio a ofrecer representa un 21%, y con un menor porcentaje, 18% dijo que lo más importante es la asesoría previa.

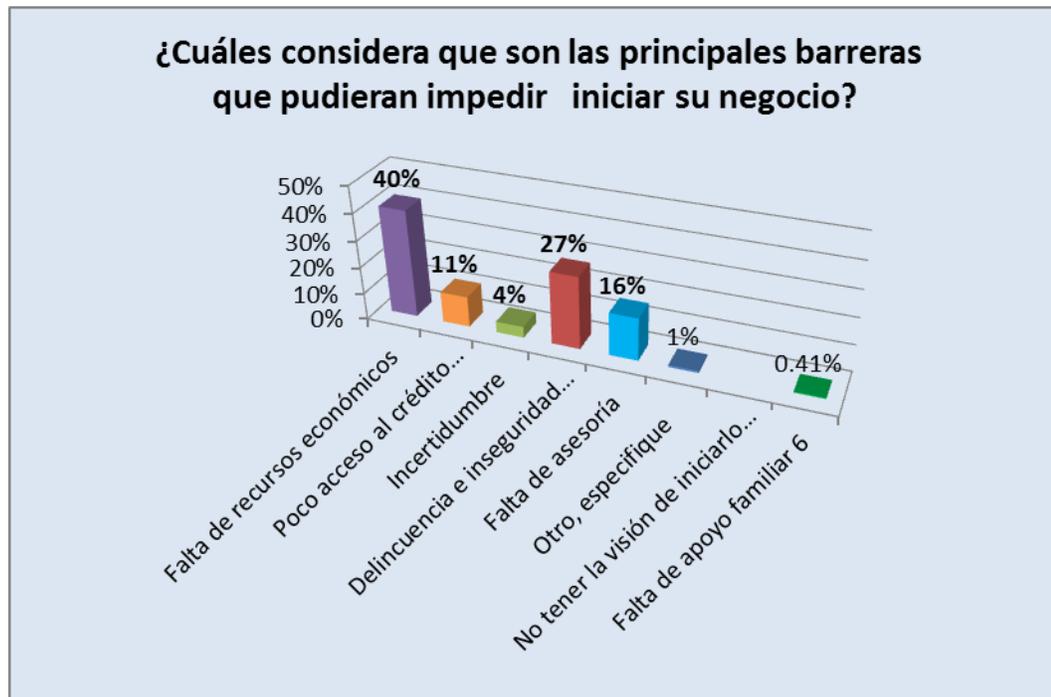
El 1% restante afirma que los factores necesarios son tener ideas novedosas, la publicidad, saber invertir y la capacidad profesional.

Pregunta 13: ¿Cuáles considera que son las principales barreras que pudieran impedir iniciar su negocio?

Objetivo: Identificar las principales barreras que los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato consideran un impedimento para iniciar su propio negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Falta de recursos económicos	98	90%
Poco acceso al crédito bancario	28	26%
Incertidumbre	10	9%
Delincuencia e inseguridad social	66	61%
Falta de asesoría	39	36%
Otro, especifique	2	2%
No tener la visión de iniciarlo y no haber terminado la carrera 2		0%
Falta de apoyo familiar 6	1	1%

n = 109



Análisis e interpretación:

Los estudiantes opinan que la principal barrera para iniciar su negocio es la falta de recursos económicos, lo que representa un 40% seguido de un 27% que señala la delincuencia como el mayor impedimento, un 16% opina que es la falta de asesoría, el 11% considera el poco acceso al crédito bancario y el 4% la incertidumbre.

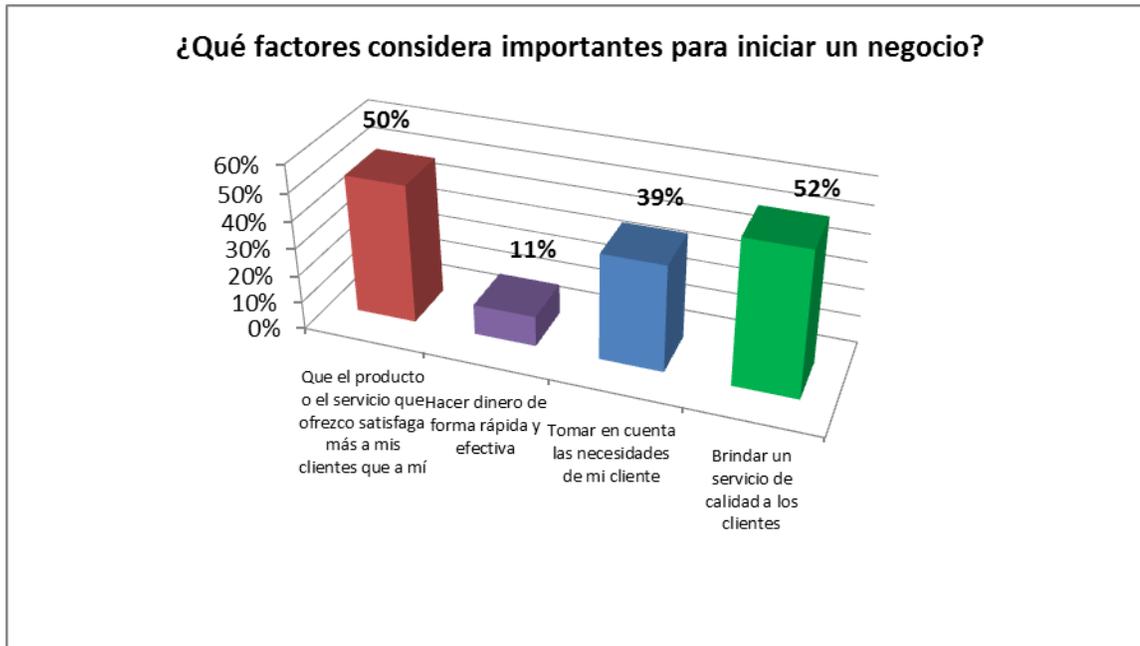
Cabe mencionar que la falta de apoyo familiar y no tener la visión clara de iniciar un negocio así como no haber terminado una carrera técnica o universitaria también puede afectar, representando el 1%.

Pregunta 14: ¿Qué factores considera importantes para iniciar un negocio?

Objetivo: Enumerar los diferentes factores que los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato consideran importantes para iniciar un negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Que el producto o el servicio que ofrezco satisfaga más a mis clientes que a mí	55	50%
Hacer dinero de forma rápida y efectiva	12	11%
Tomar en cuenta las necesidades de mi cliente	42	39%
Brindar un servicio de calidad a los clientes	57	52%

n= 109



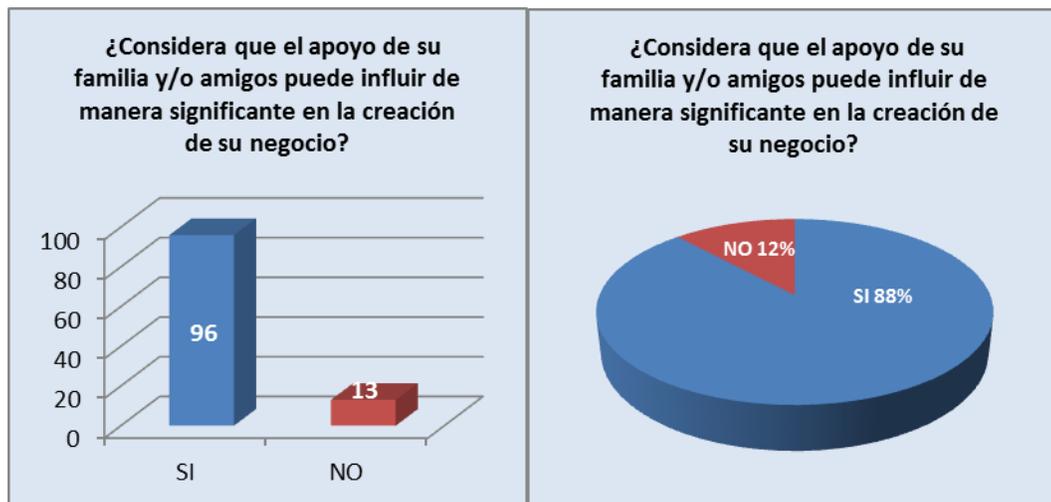
Análisis e interpretación:

Los alumnos creen que al emprender un negocio, los factores de éxito más importantes son, en primer lugar con un 35% brindar un servicio de calidad a los clientes; que el producto o el servicio que ofrecen satisfaga más al cliente que al propietario, obtuvo un 33%, mientras que un 25% considera que es importante tomar en cuenta las necesidades del cliente y por último, con un 7% hacer dinero de forma rápida y efectiva.

Pregunta 15: ¿Considera que el apoyo de su familia y/o amigos puede influir de manera significativa en la creación de su negocio?

Objetivo: Conocer si el apoyo de la familia y/o amigos de los jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato puede influir de manera significativa en la creación de su propio negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	96	88%
NO	13	12%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

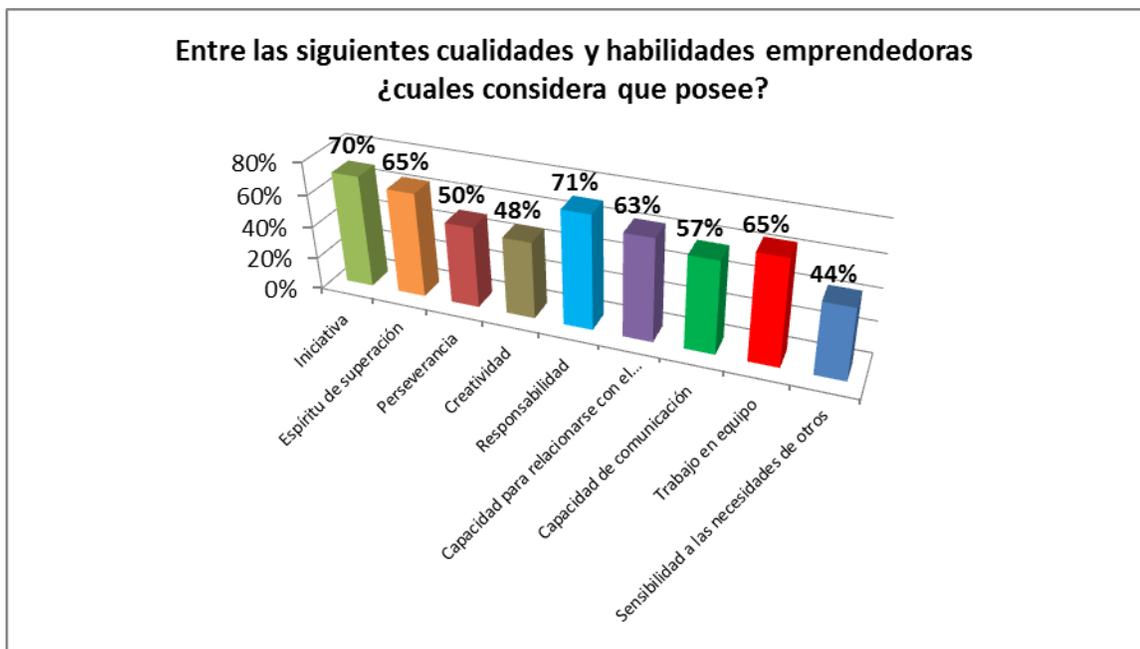
Los alumnos expresaron que el apoyo de las familias es muy importante para ellos, 88% creen que la familia influye para iniciar con un negocio, debido a que pueden ayudar económicamente, pueden hacer crecer el negocio y tener más clientes además, consideran que su opinión es importante y les da más seguridad y al mismo tiempo pueden aportar buenas ideas. El 12% considera que el apoyo de la familia no es necesario debido a que son decisiones propias y ellos ya son responsables de sus decisiones.

Pregunta 16: Entre las siguientes cualidades y habilidades emprendedoras ¿cuáles considera que posee?

Objetivos: Conocer las diferentes cualidades y habilidades emprendedoras que poseen los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato que puedan ayudarles para iniciar su propio negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Iniciativa	76	70%
Espíritu de superación	71	65%
Perseverancia	55	50%
Creatividad	52	48%
Responsabilidad	77	71%
Capacidad para relacionarse con el entorno	69	63%
Capacidad de comunicación	62	57%
Trabajo en equipo	71	65%
Sensibilidad a las necesidades de otros	48	44%

n = 109



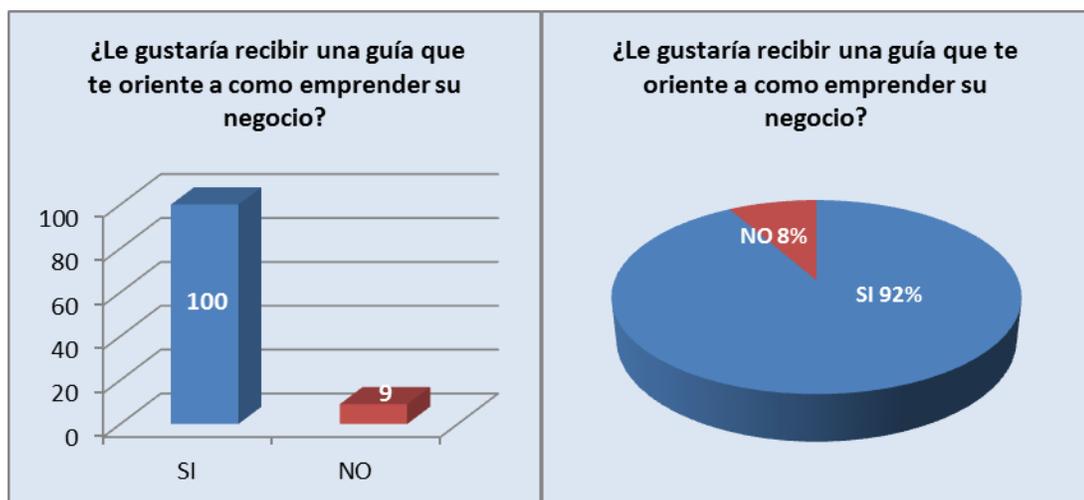
Análisis e interpretación:

Entre las cualidades y habilidades emprendedoras que los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato consideran que un 15% poseen iniciativa y responsabilidad, seguido de espíritu de superación, capacidad para relacionarse con el entorno y trabajo en equipo por lo que estas tres representan un 14% y un 12% que cuentan con la habilidad de capacidad de comunicación, y en cuanto a la perseverancia esta representa un 11% y por ultimo un 10% en creatividad y sensibilidad a las necesidades de otros.

Pregunta 17: ¿Le gustaría recibir una guía que te oriente a como emprender su negocio?

Objetivo: Analizar la opinión de los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato acerca de la obtención de una guía que le sirva de orientación para iniciar una idea de negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	100	92%
NO	9	8%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

Los alumnos de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato si están interesados en que se les brinde una guía que los oriente a emprender un negocio, ya que de 109 alumnos entrevistados, 100 de ellos están interesados, lo que representa el 92%, expresando que les permitiría conocer más del ámbito empresarial para que el negocio sea rentable así como también para conocer los pros y los contras de tener un negocio propio. Únicamente a 9 alumnos no les interesa, lo que representa un 8% y esto es debido a que ya tienen conocimiento sobre las ventas o simplemente no les llama la atención.

Pregunta 18: ¿Qué elementos considera usted que debe de contener una guía que le oriente a como emprender su negocio?

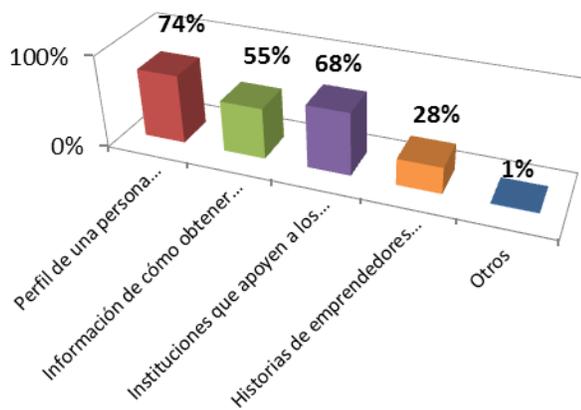
(Puede seleccionar más de una opción)

Objetivo: Determinar los elementos que los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato consideran que debe de contener una guía práctica que lo oriente para iniciar su negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Perfil de una persona emprendedora	81	74%
Información de cómo obtener apoyo económico	60	55%
Instituciones que apoyen a los emprendedores	74	68%
Historias de emprendedores de éxito como factor motivacional	31	28%
Otros	1	1%

n = 109

¿Qué elementos considera usted que debe de contener una guía que le oriente a como emprender su negocio?



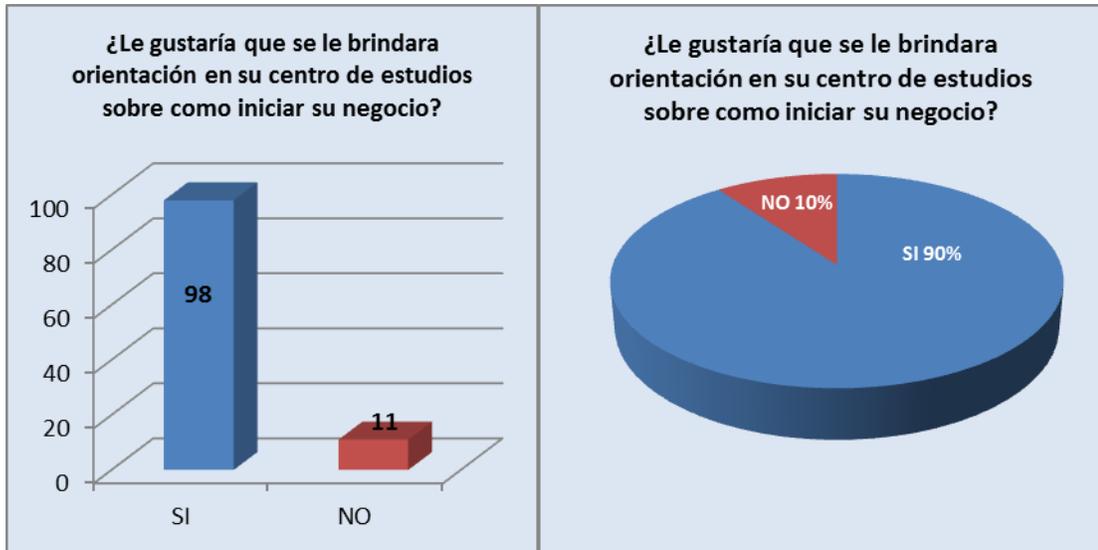
Análisis e interpretación:

Los alumnos de bachilleratos expresaron que les gustaría que se les ofreciera una guía en la se explicara el perfil de una persona emprendedora, en la que se obtuvo un porcentaje de un 33%, seguido de un 30% que les gustaría se les brinde información acerca de instituciones que apoyan a los emprendedores, un 24% prefieren que en la guía se les brinde información sobre cómo obtener apoyo económico y un 12.55% les gustaría conocer historias sobre emprendedores que han tenido éxito.

Pregunta 19: ¿Le gustaría que se le brindara orientación en su centro de estudios sobre como iniciar su negocio?

Objetivo: Conocer la opinión de los/as jóvenes de bachillerato del Complejo Educativo Católico Padre Mario Zanconato acerca de recibir orientación dentro de la institución sobre la creación de negocios.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	98	90%
NO	11	10%
Total	109	100%



Análisis e interpretación:

Los estudiantes de bachillerato del Complejo Educativo Padre Mario Zanconato, han mostrado interés por el tema de emprendedurismo, al 90% le gustaría recibir alguna orientación acerca de cómo iniciar un negocio, consideran que les ayudaría a decidir de qué tipo de negocio quieren y les facilitaría información a los que estén interesados en abrir un negocio en el futuro y así evitar cometer errores; el 10% no está interesado, opinan que debido a su nivel de madurez, no lo tomarían en serio y algunos expresan que ya saben cómo vender.

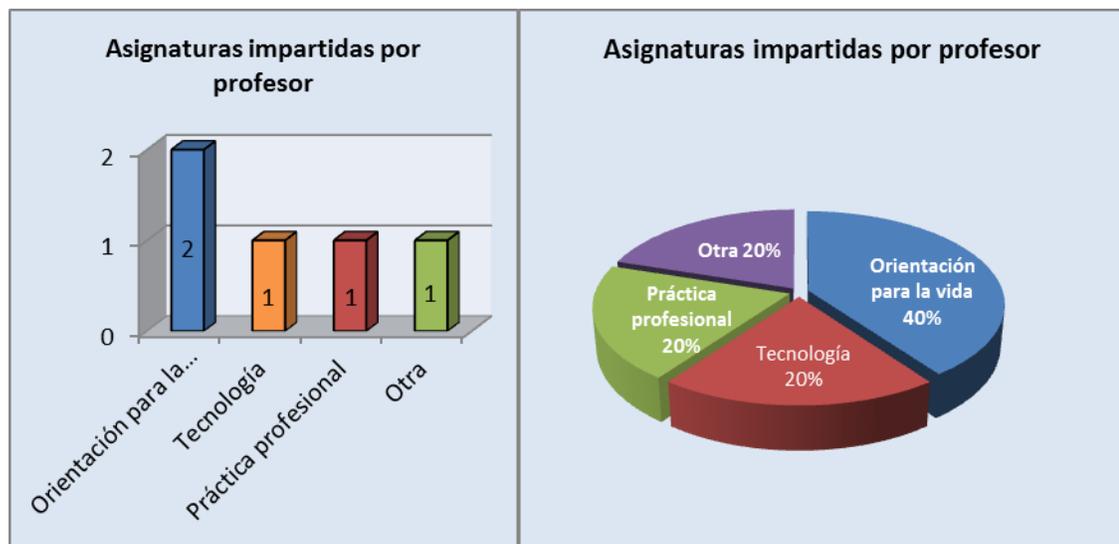
Entrevista

ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESORES DE BACHILLERATO DEL COMPLEJO EDUCATIVO CATOLICO PADRE MARIO ZANCONATO, MUNICIPIO DE SAN MARCOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.

Pregunta 1: ¿Qué asignaturas imparte?

Objetivo: Conocer las materias que imparte cada docente entrevistado.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Orientación para la vida	2	40%
Tecnología	1	20%
Otra	2	40%
Total	5	100%

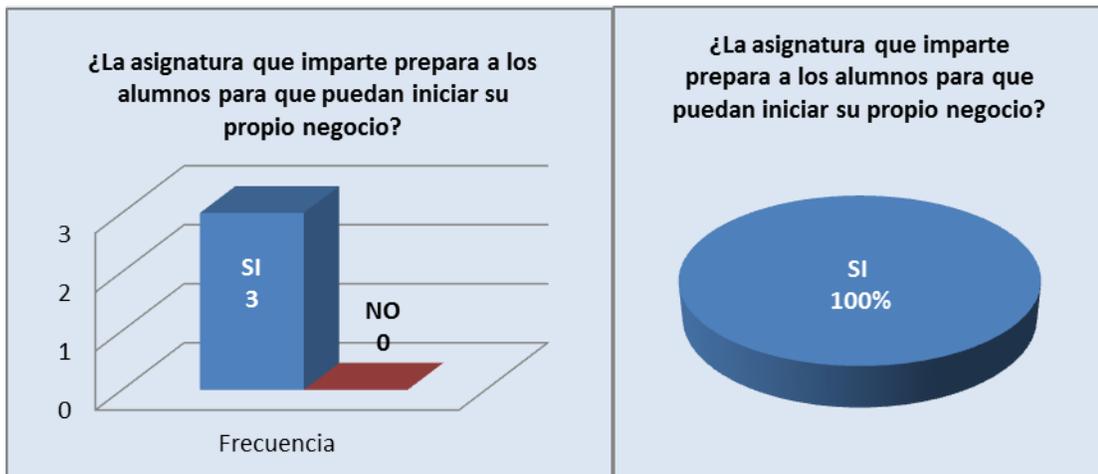


Análisis e interpretación: El 40% de los profesores entrevistados imparten la asignatura de orientación para la vida a los alumnos de 2° y 3er año, el 20% imparte práctica profesional a los alumnos de 2° año técnico, 20% imparten la materia de tecnología a alumnos de 3er año técnico y un 20% imparten otras materias, entre las que se puede mencionar la asesoría para realizar el trabajo de graduación que realizan los alumnos de tercer año así como también forman parte del jurado calificador.

Pregunta 2: ¿Considera que la asignatura que imparte prepara a los alumnos para que puedan iniciar su propio negocio?

Objetivo: Identificar cuales asignaturas contribuyen a fomentar el emprendedurismo.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



Análisis e interpretación:

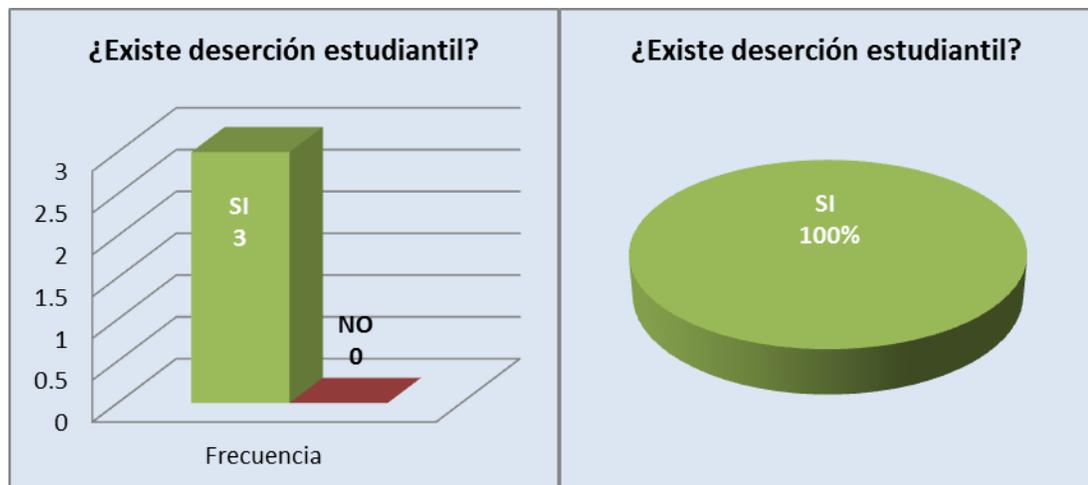
El 100% de los profesores entrevistados considera que las asignaturas que imparten fomentan la creación de negocios propios, debido a que los alumnos de tercer año crean una empresa ficticia, en la que los estudiantes practican los roles de las diferentes áreas de una empresa, tales como recursos humanos, finanzas, producción y mercadeo al mismo tiempo se involucran los alumnos de segundo y primer año

quienes asumen los roles de proveedores y clientes respectivamente. También estimulan la creatividad de los jóvenes con el objeto de que sean innovadores.

Pregunta 3: ¿Existe deserción estudiantil?

Objetivo: Conocer si existe deserción estudiantil en los niveles de bachillerato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



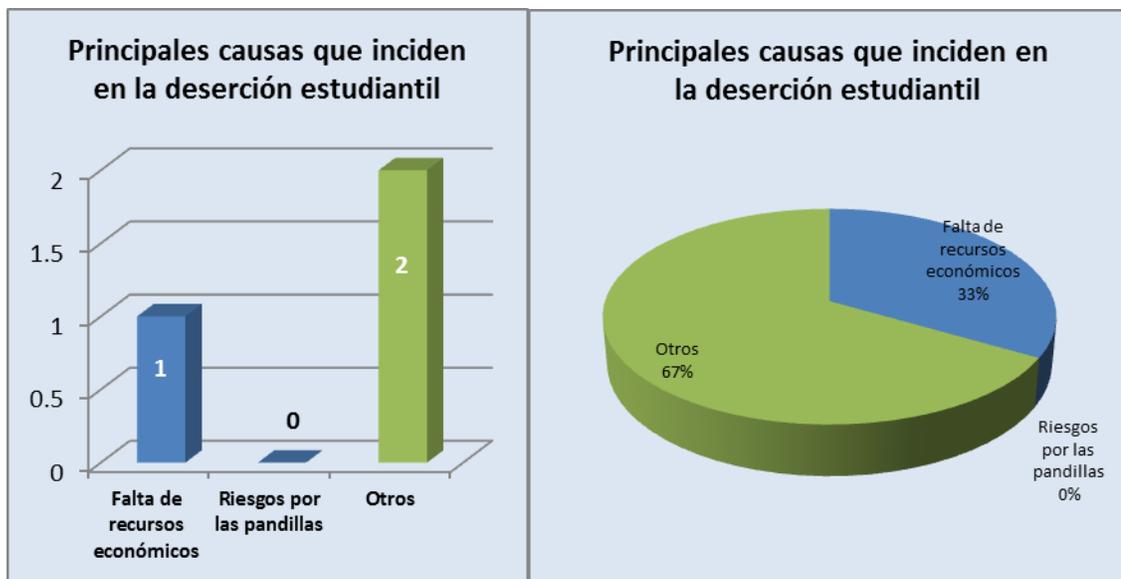
Análisis e interpretación:

El 100% afirmó que existe deserción estudiantil en todos los niveles de bachillerato, por diferentes factores.

Pregunta 4: ¿Cuáles cree que son las principales causas que inciden en la deserción estudiantil?

Objetivo: Identificar los principales causas de deserción estudiantes en los estudiantes de bachillerato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Falta de recursos económicos	1	33%
Riesgos por las pandillas	0	0%
Otros	2	67%
Total	3	100%



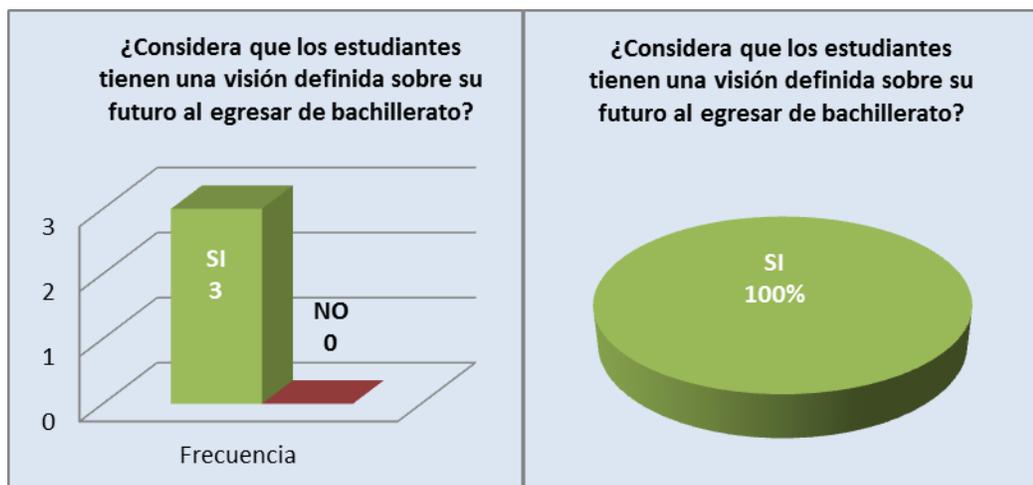
Análisis e interpretación:

El 33% atribuye la deserción estudiantil a la falta de recursos económicos y el 67% restante considera que es debido a otros factores, entre ellos el bajo rendimiento académico y la falta de más opciones de bachillerato técnico, obligando a los estudiantes a buscar otro centro educativo. Cabe mencionar que no existe riesgo debido a la delincuencia o pandillas dentro de la institución.

Pregunta 5: ¿Considera que los estudiantes tienen una visión definida sobre su futuro al egresar de bachillerato?

Objetivo: Descubrir si los estudiantes de bachillerato tienen un propósito o meta al egresar de bachillerato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



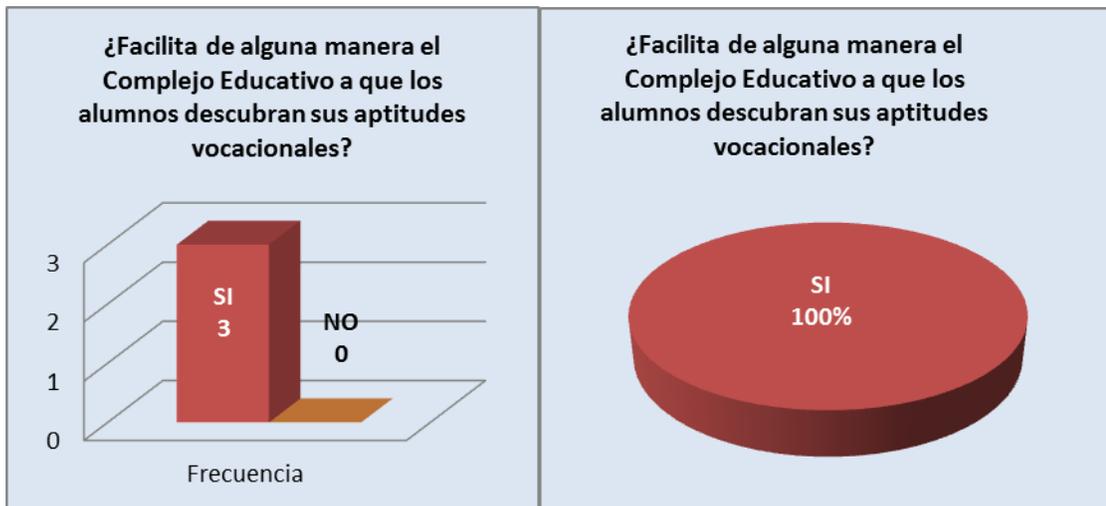
Análisis e interpretación:

El 100% de los maestros afirma que los estudiantes tienen una visión definida al finalizar sus estudios de bachillerato, entre sus principales planes se mencionan continuar sus estudios universitarios o técnicos, estudiar y/o trabajar o migrar a los Estados Unidos.

Pregunta 6: ¿Facilita de alguna manera el Complejo Educativo a que los alumnos descubran sus aptitudes vocacionales?

Objetivo: Conocer que acciones realiza la institución para orientar a los estudiantes de bachillerato sobre su futuro profesional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



Análisis e interpretación:

El 100% de los docentes afirma que la institución proporciona orientación vocacional a los estudiantes para que descubran sus aptitudes. Se aplican pruebas psicológicas y se brinda la asesoría necesaria, además en las diferentes materias se refuerza el área vocacional.

Pregunta 7: ¿Se les capacita a los alumnos para que puedan auto emplearse al finalizar sus estudios de bachillerato?

Objetivo: Conocer si la institución ofrece una formación vocacional como complemento de la formación académica básica que los estudiantes puedan llevar a la práctica y les permita generar ingresos económicos al finalizar sus estudios de bachillerato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



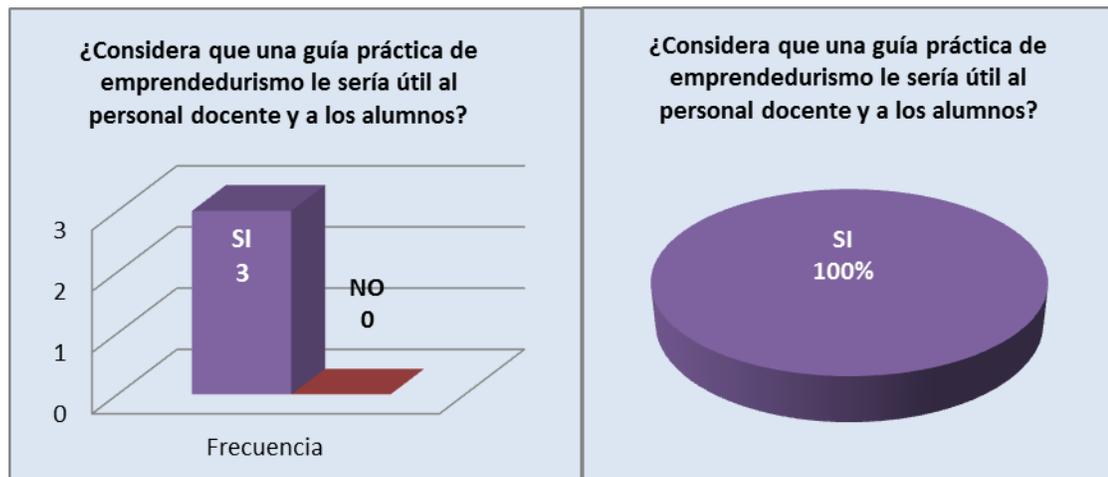
Análisis e interpretación:

El 100% de los maestros entrevistados coinciden en que los alumnos son capacitados para que puedan auto emplearse al egresar de bachillerato ya que reciben el curso de habilitación laboral durante el 2° año, donde aprenden corte y confección, también adquieren experiencia en diferentes áreas durante la realización de las prácticas profesionales como requisito de graduación, y a los alumnos de contaduría se les motiva para que puedan iniciar su propio buffet contable.

Pregunta 8: ¿Considera que una guía práctica de emprendedurismo le sería útil al personal docente y a los alumnos?

Objetivo: Conocer la perspectiva de los maestros respecto a la facilitación de una guía práctica de emprendedurismo y cómo puede ayudarles en el desempeño de sus labores docentes.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%



Análisis e interpretación:

El 100% coincide en que una guía práctica de emprendedurismo les sería muy útil tanto a los docentes como a los alumnos, ya que les ayudaría a reforzar el área de creación de empresas y los alumnos se motivarán para llevarlo a la práctica, además los alumnos tendrían más claro como formar una empresa y los profesores podrían orientarlos mejor, de acuerdo a la realidad actual.