

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE
APOYO A EMPRENDIMIENTOS JUVENILES, EN SECTORES
URBANO- MARGINALES EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER
EN GERENCIA EMPRESARIAL, MENCIÓN GESTIÓN DE PROYECTOS.**

ING. JUAN ENRIQUE REAL PÉREZ.

jerp681@hotmail.com

Director: Ing. Pedro Buitrón.

pedro.buitron@epn.edu.ec

2013

DECLARACIÓN

Yo, Juan Enrique Real Pérez, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Ing. JUAN ENRIQUE REAL PÉREZ.

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por el Señor Juan Enrique Real Pérez, Ing Emp.

Ing. Pedro Buitron, Msc.

DIRECTOR

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Creador, o Gran Arquitecto del Universo G.:A.:D.:U.:, por ayudarme a terminar con esta meta profesional, a mi familia quienes han sido mi soporte y energía en mi vida, a la Escuela Politécnica Nacional por los conocimientos impartidos, a la fundación Children International, Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil, por las facilidades prestadas para el desarrollo de este trabajo, y finalmente y no menos importante a mi Madre, Sra. Martha Yolanda Pérez Valle (+) quien desde el Oriente eterno me ha dado soporte espiritual y fortaleza para vencer las vicisitudes.

DEDICATORIA

A LA GLORIA DEL GENERO HUMANO A.:L.:G.:D.:G.:H.:

A MIS HIJOS ELÍAN ISAIAS, AGUSTÍN KAREL Y AMELIE
ESMERALDA REAL ROMANO, POR SER PARTE DE MI VIDA.

A MI ESPOSA POR SU COMPAÑÍA, COMPRENSIÓN, ENERGÍA Y
RESPALDO.

ÍNDICE DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS	i
LISTA DE TABLAS	ii
LISTA DE ANEXOS	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
1	INTRODUCCIÓN..... 1
1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... 1
1.2.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN. 2
1.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... 2
1.3.	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS..... 3
1.4.	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA..... 3
1.5.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN..... 4
2	MARCO TEÓRICO..... 5
2.1	DESARROLLO Y LIBERTAD. 5
2.1.1	POBREZA Y LIBERTAD. 6
2.2	DEFINICION DE PROYECTOS. 6
2.3	MARCO LOGICO PARA PROYECTOS. 7
2.4	PENSAMIENTO SISTEMICO..... 8
2.5	EMPRENDIMIENTO..... 10
2.6	EMPRENDEDOR. 12
2.7	ANALISIS DE RIESGOS..... 12
2.8	APADRINADA/O 13
2.9	FUNDACION..... 13
2.10	MEDIO AMBIENTE. 14
2.11	SALUD..... 15
2.12	RIESGO..... 16
2.13	SISTEMAS..... 17
2.14	ESTUDIO DE MERCADO. 18

2.14.1	DEFINICIÓN DEL MERCADO.	20
2.14.2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE:	20
2.14.3	COORDINACIÓN DE MARKETING.	21
2.14.4	RENTABILIDAD.	21
2.14.5	RENTABILIDAD SOCIAL.....	22
3.	ESTUDIO TÉCNICO DEL SISTEMA DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS JUVENILES.....	24
3.1.	DIAGNOSTICO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EM AMERICA LATINA.....	24
3.1.1	EL ÍNDICE DE AUTOEMPLEO:.....	25
3.1.2	EL ÍNDICE DE PENETRACIÓN EMPRESARIAL:	25
3.2.	DESCRIPCIÓN DE PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO COMUNES A PARTIR DE DIAGNOSTICO REALIZADO EN AMERICA LATINA.....	27
3.3.	PROGRAMA GENERA EMPLEO.....	30
3.3.1.	METODOLOGÍA.....	30
3.3.2.	COMPONENTES METODOLÓGICOS.....	31
3.3.3.	MODULOS DEL PROGRAMA.....	35
3.3.4.	ASOCIACIÓN DE EX ALUMNOS.....	36
3.3.5.	POBLACIÓN BENEFICIARIA.....	37
3.3.6.	COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA.....	38
3.4.	PROPUESTA AFLATEEN.....	38
3.4.1.	METODOLOGÍA.....	39
3.4.2.	COMPONENTES DE LA PROPUESTA AFLATEEN.....	42
3.4.3.	POBLACIÓN BENEFICIARIA.....	45
3.4.4.	COSTOS DE LA PROPUESTA.....	46
3.5.	PROPUESTA GAME ON (A JUGAR) ESCUELA DE VIDA.....	47
3.5.1.	METODOLOGÍA.....	48
3.5.2.	DESAFÍO GAME ON.....	52
3.5.3.	POBLACIÓN BENEFICIARIA.....	54
3.5.4.	COSTOS DE LA PROPUESTA.....	55

4	ESTUDIO DE MERCADO DE LA PROPUESTA.....	<u>57</u>
4.1.	DESCRIPCIÓN DEL AREA DE INTERVENCIÓN.....	58
4.2.	PROBLEMA CENTRAL.....	59
4.3.	OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	59
4.4.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	60
4.5.	PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	60
4.6.	PLAN DE ENCUESTA.....	61
4.6.1.	OBJETIVO GENERAL.....	61
4.7.	RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	67
4.8.	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO PRACTICADO.....	75
5.	FORMULACIÓN DEL PROYECTO A TRAVÉS DE LA METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO.....	77
5.1.	MATRIZ DE INVOLUCRADOS.....	78
5.2.	ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	79
5.3.	ÁRBOL DE OBJETIVOS.....	80
5.4.	MATRIZ MARCO LÓGICO.....	81
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
6.1.	CONCLUSIONES.....	85
6.2.	RECOMENDACIONES.....	87
	REFERENCIAS	<u>88</u>
	ANEXOS	<u>89</u>

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Respuesta pregunta 1 de encuesta.....	66
Figura 2 - Respuesta pregunta 2 de la encuesta.....	66
Figura 3 - Respuesta pregunta 3 de la encuesta.....	66
Figura 4 - Respuesta pregunta 4 de la encuesta.....	68
Figura 5 - Respuesta pregunta 5 de la encuesta.....	69
Figura 6 - Respuesta pregunta 6 de la encuesta.....	70
Figura 7 - Respuesta pregunta 7 de la encuesta.....	70
Figura 8 - Respuesta pregunta 8 de la encuesta.....	71
Figura 9 - Respuesta pregunta 9 de la encuesta.....	72
Figura10-Respuestapregunta 10 de la encuesta.....	72
Figura11-Respuestapregunta 11 de la encuesta.....	73
Figura12-Respuestapregunta 12 de la encuesta.....	73

LISTA DE TABLAS

Tabla 1- Costo por actividad y costo total del programa.....	37
Tabla 2- Resumen de actividades de metodología AFLATEEN.....	42
Tabla 3- Costo por proceso y costo total AFLATEEN.....	46
Tabla 4- Niveles recomendados GAME ON de desarrollo y progreso.....	51
Tabla 5- Costos por proceso y costos por actividades GAME ON.....	54
Tabla 6- Matriz de involucrados Propuestas de Emprendimientos.....	77
Tabla 7- Árbol de problemas.....	78
Tabla 8- Árbol de objetivos.....	79
Tabla 9- Matriz Marco Lógico.....	80

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A - Modelo de Encuesta	88
------------------------------------	----

RESUMEN

Esta tesis de Maestría tiene la intención de proponer una alternativa para el apoyo a emprendimientos juveniles, la zona de implementación de la propuesta es la ciudad de Guayaquil, la propuesta esta dirigida a jóvenes de edades que oscilan entre los 11 a 18 años de edad, los mismos que pertenecen a los sectores socio económicos vulnerables, de las zonas urbano marginales del norte de la ciudad de Guayaquil, la presente propuesta se la lleva a cabo con el co - auspicio de la fundación Children International, Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil, quienes dan asistencia a mas de 34000 niños y jóvenes de estratos socio económicos bajos. El presente trabajo propone 3 macro componentes de empendimiento, i) AFLATEEN, ii) Genera Empleo, iii) Game On, los mismos que han sido desarrollados y contextualizados al medio donde se implementan, se pretende con ello realizar un apoyo sistémico e integral al joven, dotándolo de herramientas y habilidades de vida, para una mejora en la calidad de vida de él, de los suyos y de la comunidad en la que habita.

ABSTRACT

This Master thesis aims to develop an alternative in order to support the youth entrepreneurship activities, the program develop zone is Guayaquil city, the proposal aims to young people between 11 to 18 years old, these are living in vulnerable sectors in the marginal urban north zones of Guayaquil, this investigation works with Children International, Guayaquil sponsorship operative agency NGO, whom brings assistance to more than 34000 childrens and youngs, that are part of low social and economic sectors, this thesis propous 3 entrepreneurship macro components , i) AFLATEEN, ii) I Lead, iii) Game on, those were development and orientated for local implementation, this work pretend give a systemic and integral support to youths, bring them tools and life habilities, in order to increase the quality life to them, to their families and communities.

1 INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En la actualidad en las zonas urbano marginales de la ciudad de Guayaquil, tiene presencia la Fundación Children International, organismo de apadrinamiento de niños y jóvenes de los sectores socio económicos bajos. En estas zonas de injerencia existe una población juvenil de 15600 muchachos de edades comprendidas entre los 12 a 19 años de edad, los mismos que viven en sectores populares urbanos marginales, del norte de la ciudad. La gran mayoría de estas personas no tienen oportunidades para una franca superación personal, académica y peor aún profesional, por lo que éstos se ven abocados a realizar actividades de subempleo (i.e. Ventas ambulantes en calles y buses), de todo tipo para ganarse el sustento diario, pero también cierta población juvenil se ven obligados a incursionar en actividades delincuenciales, ingreso a pandillas juveniles y demás asociaciones ilícitas que alejan al joven de un verdadero desarrollo integral, siendo proclives a la determinación de un círculo de pobreza que se repite de generación en generación.

La falta de acceso masivo, o por lo menos mayoritario a una educación formal o vocacional, debido a factores económicos y culturales produce que estos jóvenes no posean herramientas técnicas ni humanísticas adecuadas que les permitan tener una actitud creativa, visionaria y sobre todo Emprendedora, que vayan en beneficio propio, de su familia y entorno.

Como una de sus estrategias de apoyo a la juventud y preocupados por el bienestar de los 15600 jóvenes apadrinados de las zonas de influencia, Children International desea fortalecer su diseño de proyecto para el desarrollo integral de la juventud, a través de procesos de emprendimientos tanto en el ámbito social, cultural, comunitario y empresarial.

El presente Sistema de Apoyo consiste en establecer una alternativa de desarrollo práctica a través de la formación y seguimiento continuo que recibirá el potencial beneficiario en la que adquiera habilidades técnicas, humanísticas y sociales que le permitirán desarrollarse integralmente y así convertirse en un adulto socialmente responsable, ético y emprendedor.

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.2.1. OBJETIVO GENERAL.

Desarrollar una propuesta sobre un modelo alternativo de apoyo a emprendimientos integrales juveniles para la población apadrinada de entre 12 a 18 años, de la Fundación Children International, Agencia Operativa Guayaquil

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1.2.2.1. Desarrollar estrategias con sus respectivas actividades sistemáticamente elaboradas que respondan a la necesidad de apoyo al desarrollo integral de la población juvenil apadrinada.

1.2.2.2. Desarrollar un programa de capacitación orientado a la dotación de las competencias emprendedoras para la población objeto de estudio.

1.2.2.3. Desarrollar un programa de capacitación orientada a la salud, seguridad y medio ambiente para la población objeto de estudio.

1.2.2.4. Establecer mecanismos internos y flexibles, orientados al apoyo oportuno a emprendimientos que presente la comunidad apadrinada.

1.2.2.5. Establecer los estudios de pre factibilidad iniciales, orientados a la futura conformación de un centro de apoyo a emprendimientos juveniles, como mecanismo de ayuda al desarrollo del espíritu emprendedor de la juventud objeto de estudio.

1.3. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

¿El presente proyecto responde a una necesidad actual y de importancia para el desarrollo de la juventud apadrinada de la zona norte de Guayaquil?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es la juventud de sectores urbanos marginales de la zona norte de Guayaquil proclive a un acceso desigual de oportunidades de desarrollo y superación que garantice un mejoramiento de su calidad de vida?

¿Es suficiente la atención que brindan los organismos gubernamentales y no gubernamentales en pos del cuidado del bienestar de la niñez y juventud guayaquileña?

¿Tiene acceso a la educación formal o vocacional la población apadrinada objeto de estudio?

¿Qué oportunidades tiene la juventud de estos sectores frente al riesgo considerable y las consecuencias tan graves generadas por esta falta de atención?

¿El planteamiento del presente Sistema de Apoyo a Emprendimientos juveniles, coadyuva al cumplimiento de los objetivos específicos planteados en la presente propuesta?

1.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Básicamente se aplicará el método documental para la recopilación de información bibliográfica, a través de técnicas como: Investigación Bibliográfica, hemerográfica y archivística. También se aplicará la investigación de campo como fuente primaria de información, se pretende realizar visitas en campo en las zonas de intervención seleccionadas, utilizando el método de observación, lo que nos permitirá tener mayores elementos para diagnosticar la situación actual y poder levantar una línea de base.

La información será analizada, procesada y utilizada en relación a los objetivos planteados.

Para las conclusiones, se emplearan análisis y síntesis; y métodos deductivos para la realización de estudios específicos.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 DESARROLLO Y LIBERTAD.

En “Desarrollo y Libertad” (Sen Amartya, 2000), comienza su obra realizando una discusión sobre el significado y la esencia del desarrollo que según Sen gira en torno al bienestar humano, considerando para tal efecto que, los elementos importantes como medios para avanzar hacia el desarrollo, son : identificación de desarrollo con crecimiento del PIB, Incremento de los ingresos personales, niveles de industrialización, avance tecnológico, modernización social, sin embargo considera que la libertad depende de determinantes como: Instituciones sociales y políticas las que garantizarán : las instalaciones educativas y de salud , libertades políticas y civiles.

En su publicación se hace referencia y reflexión sobre: a pesar del incremento de la riqueza global, el mundo contemporáneo niega las libertades más básicas a un gran número –si no es que la mayoría– de sus habitantes. Para Sen “la libertad es un eje central del eje del desarrollo” por dos distintas razones: 1) La evaluación del desarrollo tiene que ser hecha en términos de sí la libertad que la gente tiene es optimizada; y 2) el éxito del desarrollo finalmente depende de la capacidad de la gente de actuar libremente, además el desarrollo debería ser un proceso que extiende las libertades reales de las que goza el individuo, por lo cual exige eliminar los principales motivo de la falta de libertad: La pobreza y la tiranía, la falta de buenas oportunidades económicas y la privación social sistemática, el descuido de los servicios públicos y la intolerancia o la hiperactividad de estados represores. además, la relación entre las libertades individuales y los logros del desarrollo social va mucho más allá de su vínculo visible. Los logros positivos de la gente son en mayor medida determinados por las oportunidades económicas, las libertades políticas, los poderes sociales y las condiciones adecuadas de buena salud, educación básica y la motivación y el cultivo de iniciativas.

2.1.1 POBREZA Y LIBERTAD.

Segun Sem, “la disciplina económica ha venido alejándose del enfoque en el valor de la libertad, hacia el valor de ciertos determinantes, como el ingreso y la riqueza”, pues es precisamente la falencia de este enfoque la que ha conducido a la desestimación de papel integral del sistema de mercado

La pobreza debe de ser medida en base a la privación de capacidades básicas, más que meramente en relación a los niveles de ingreso.

De acuerdo a la presente concepción, el desarrollo puede ser visto como un proceso de expandir las libertades verdaderas que la gente goza, como aporte adicional a sus postulados, SEN, colaboró al desarrollo del índice de desarrollo humano, el mismo que se basa en la observación de las condiciones de vida.

2.2 DEFINICION DE PROYECTOS.

Según el PMI (Project Managment Institute) 2010, proyecto es “un esfuerzo temporal llevado a cabo para crear un producto, servicio o resultado único”, cada proyecto tiene un inicio y final definidos, se logra el fin cuando se han cumplido los objetivos del proyecto o cuando se determina que el proyecto debe cancelarse.

La temporalidad quiere decir de corta duración. Puede haber proyectos de varios años, o también proyectos de muy corta duración. Por tanto los proyectos no son esfuerzos continuos.

En general cada proyecto genera impactos de tipo ambiental, social, económico intencionalmente o no, que tendrán una duración relativa posterior al proyecto, (Sapag Chain, 2000).

Cada proyecto involucra la creación de algo que no haya sido realizado de la misma manera anteriormente y es por tanto, único y distinto.

Una característica fundamental es que se elaboran paso a paso, de manera continua e incremental y no deberá confundirse con el crecimiento desordenado de alcances. Los alcances son todos los procesos requeridos para asegurar que en el proyecto se ha incluido todo el trabajo requerido y solo el trabajo requerido, para completar el proyecto satisfactoriamente.

2.3 MARCO LOGICO PARA PROYECTOS.

El sistema fue desarrollado por la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID) a fines de los años 60 y principios de los 70 y luego a principios de los 80, por la GTZ de Alemania.

El sistema herramientas para la conceptualización, el diseño, la ejecución, el seguimiento del desempeño y la evaluación de proyectos.

El objetivo fundamental es darle estructura al proceso de planificación y comunicar la información esencial sobre un proyecto.

Es actualmente el sistema más utilizado para el diseño, la ejecución, el seguimiento del desempeño y la evaluación de proyectos ya que muchas de las organizaciones principales de desarrollo señalan que requieren que los proyectos les sean presentados con un marco lógico.

Los proyectos son diseñados en respuesta a un problema de desarrollo o un obstáculo de desarrollo conocida como situación insatisfactoria y la llamaremos situación actual.

La Matriz de Marco Lógico (MML) debe ser desarrollada con la participación de los principales involucrados, desde el inicio del proceso. Además, se modifica (o debiera ser modificada y mejorada) repetidamente, tanto durante la etapa de diseño, como en la de ejecución.

Los posibles involucrados en un proyecto son:

- El Prestatario;
- El Equipo de Proyecto;
- Los Beneficiarios; así como,
- Futuros Ejecutores.

Las dos herramientas utilizadas para hacer un diagnóstico preliminar de un problema de desarrollo son: el *análisis de involucrados* y el *análisis de problemas*. Las dos herramientas utilizadas al comienzo de la identificación de un proyecto son: *el análisis de objetivos* y *el análisis de alternativas*.

Finalmente con esta información se preparara una matriz de marco lógico (mml) de un proyecto a medida que se selecciona una estrategia; también se presenta el alcance de la responsabilidad del gerente del proyecto

2.4 PENSAMIENTO SISTEMICO.

El pensamiento sistémico es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa (SAPAG CHAIN, 2002).

El pensamiento sistémico aparece formalmente hace unos 45 años atrás, a partir de los cuestionamientos que desde el campo de la Biología hizo Ludwing Von Bertalanffy, quien cuestionó la aplicación del método científico en los problemas de la Biología, debido a que éste se basaba en una visión mecanicista y causal, que lo hacía débil como esquema para la explicación de los grandes problemas que se dan en los sistemas vivos.

Este cuestionamiento lo llevó a plantear un reformulamiento global en el paradigma intelectual para entender mejor el mundo que nos rodea, surgiendo formalmente el paradigma de sistemas.

El pensamiento sistémico es integrador, tanto en el análisis de las situaciones como en las conclusiones que nacen a partir de allí, proponiendo soluciones en las cuales se tienen que considerar diversos elementos y relaciones que conforman la estructura de lo que se define como "sistema", así como también de todo aquello que conforma el entorno del sistema definido. La base filosófica que sustenta esta posición es el Holismo (del griego holos = entero).

Bajo la perspectiva del enfoque de sistemas la realidad que concibe el observador que aplica esta disciplina se establece por una relación muy estrecha entre él y el objeto observado, de manera que su "realidad" es producto de un proceso de co-construcción entre él y el objeto observado, en un espacio –tiempo determinados, constituyéndose dicha realidad en algo que ya no es externo al observador y común para todos, como lo plantea el enfoque tradicional, sino que esa realidad se convierte en algo personal y particular, distinguiéndose claramente entre lo que es el mundo real y la realidad que cada observador concibe para sí. Las filosofías que enriquecen el pensamiento sistémico contemporáneo son la fenomenología de Husserl y la hermeneútica de Gadamer, que a su vez se nutre del existencialismo de Heidegger, del historicismo de Dilthey y de la misma fenomenología de Husserl.

La consecuencia de esta perspectiva sistémica, fenomenológica y hermenéutica es que hace posible ver a la organización ya no como que tiene un fin predeterminado (por alguien), como lo plantea el esquema tradicional, sino que dicha organización puede tener diversos fines en función de la forma cómo los involucrados en su destino la vean, surgiendo así la variedad interpretativa. Estas visiones estarán condicionadas por los intereses y valores que posean dichos involucrados, existiendo solamente un interés común centrado en la necesidad de la supervivencia de la misma.

Así, el Enfoque Sistémico contemporáneo aplicado al estudio de las organizaciones plantea una visión inter, multi y transdisciplinaria que le ayudará a analizar a su empresa de manera integral permitiéndole identificar y comprender con mayor claridad y profundidad los problemas organizacionales, sus múltiples causas y consecuencias. Así mismo, viendo a la organización como un ente integrado, conformada por partes que se interrelacionan entre sí a través de una estructura que se desenvuelve en un entorno determinado, se estará en capacidad de poder detectar con la amplitud requerida tanto la problemática, como los procesos de cambio que de manera integral, es decir a nivel humano, de recursos y procesos, serían necesarios de implantar en la misma, para tener un crecimiento y desarrollo sostenibles y en términos viables en el tiempo.

2.5 EMPRENDIMIENTO.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en el que sea empleado, de tal manera que Herbert como Link (1989) lo definen como aquel que se especializa en asumir la responsabilidad de las decisiones que tienen que ver con la localización y uso de bienes, recursos e instituciones;

Harper (1991) lo identifica como una persona que tiene la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance

Se encuentran muchas maneras de definir y entender el término emprendedor, y por esto muchos autores coinciden en que tal vocablo se deriva de la palabra entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés: entreprendre, que significa “encargarse de”. Un factor clave para el desarrollo del emprendimiento es el concepto de necesidad, porque en el mundo consumista en que vivimos este término se usa para vender o comercializar cualquier producto o servicio, sobre la base de que promocionado a través de los medios de comunicación, se crea la necesidad.

Es pertinente aclarar el concepto desde la siguiente perspectiva .:

Las necesidades revelan de la manera más apremiante el ser de las personas ya que aquel se hace palpable a través de éstas en su doble condición existencial: como carencia y como potencialidad. Comprendidas en un amplio sentido, y no limitadas a la mera subsistencia, las necesidades patentizan la tensión constante entre carencia y potencia tan propia de los seres humanos (VARELA Rodrigo, ICESI, 2002).

Concebir las necesidades tan solo como carencia implica restringir su espectro a lo puramente fisiológico, que es precisamente el ámbito en que una necesidad asume con mayor fuerza y claridad la sensación de “falta de algo”.

Así entendidas las necesidades –como carencia y potencia– resulta impropio hablar de necesidades que se satisfacen o que se colman.

En cuanto revelan un proceso dialéctico, constituyen un movimiento incesante. De allí quizás sea más apropiado hablar de vivir y realizar necesidades, y de vivirlas y realizarlas de manera continua y renovada.

El texto arriba expresado llevaría a mirar desde otro ángulo el concepto de necesidad sobre el cual se va a desarrollar el plan de vida, toda vez que se entraría a identificar claramente la necesidad o problema que se va a solucionar para aportar a los diferentes proyectos, tratando también de no incurrir en la repetición de que cualquier producto o servicio es comercializable, sino en la medida en que satisface una verdadera necesidad del hombre y no la venta del producto para crearla, como pretenden las fuerzas de ventas en las organizaciones, a través de los medios masivos de comunicación

Se observa en el Ecuador múltiples oportunidades para la aplicación de las áreas de emprendimiento en procura de soluciones a la problemática que vivimos, especialmente enfocada en situaciones de pobreza y exclusión.

2.6 EMPRENDEDOR.

“Un emprendedor es aquella persona que enfrenta con resolución, acciones difíciles” (VARELA Rodrigo, 2002). En economía, negocios, finanzas, tiene el sentido más específico de ser aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Es habitual emplear este término para designar a una «persona que crea una empresa» o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Se ha sugerido que, el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario, u hombre de negocios, junto a la innovación y la organización.

Las investigaciones de percepciones describen al emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. La prensa popular, por otra parte, a menudo define el término como la capacidad de iniciar y operar empresas nuevas.

2.7 ANALISIS DE RIESGOS.

En sentido amplio, análisis del riesgo implica cualquier método, cualitativo o cuantitativo, para evaluar el impacto del riesgo en la toma de decisiones. Existen numerosas técnicas al respecto, y el objetivo es ayudar a quien debe tomar una decisión a seleccionar un curso de acción, una vez que se comprenden mejor los resultados posibles que pueden ocurrir.

2.8 APADRINADA/O

En sentido amplio, análisis del riesgo implica cualquier método, cualitativo o cuantitativo, para evaluar el impacto del riesgo en la toma de decisiones. Existen numerosas técnicas al respecto, y el objetivo es ayudar a quien debe tomar una decisión a seleccionar un curso de acción, una vez que se comprenden mejor los resultados posibles que pueden ocurrir.

2.9 FUNDACION.

ONG es la sigla de **Organización No Gubernamental**. Se trata de entidades de iniciativa social y fines humanitarios, que son independientes de la administración pública y que **no tienen afán lucrativo**. Una ONG puede tener diversas formas jurídicas: asociación, **fundación**, cooperativa, etc. Lo importante es que nunca buscan las ganancias económicas, sino que son entidades de la sociedad civil que se basan en el voluntariado y que intentan mejorar algún aspecto de la **sociedad**.

Las ONG suelen financiarse a través de la **colaboración de los ciudadanos**, de los aportes estatales y de la generación propia de ingresos (mediante la venta de remeras o la organización de eventos, por ejemplo). Parte de sus recursos pueden destinarse a la contratación de empleados de tiempo completo (es decir, que no trabajan de manera voluntaria sino que se dedican exclusivamente a las tareas de la organización).

El campo de acción de una ONG puede ser local, nacional o internacional. La asistencia sanitaria, la protección del medio ambiente, el fomento del desarrollo económico, la promoción de la **educación** y la transferencia tecnológica son sólo algunos de los asuntos que incumben a este tipo de organizaciones.

La Carta de las Naciones Unidas (**ONU**) ya reconocía, en **1945**, la importancia de las ONG en diversas temáticas. Es importante tener en cuenta, de todas formas, que las ONG no buscan reemplazar al **Estado** o a los organismos internacionales, sino que intentan complementar sus funciones.

2.10 MEDIO AMBIENTE.

“El medio ambiente es un sistema formado por elementos naturales y artificiales que están interrelacionados y que son modificados por la acción humana. Se trata del entorno que condiciona la forma de vida de la sociedad y que incluye valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y momento determinado.

Medio ambiente, los seres vivos, el suelo, el agua, el aire, los objetos físicos fabricados por el hombre y los elementos simbólicos (como las tradiciones, por ejemplo) componen el medio ambiente. La conservación de éste es imprescindible para la vida sostenible de las generaciones actuales y de las venideras.

Podría decirse que el medio ambiente incluye factores físicos (como el clima y la geología), biológicos (la población humana, la flora, la fauna, el agua) y socioeconómicos (la actividad laboral, la urbanización, los conflictos sociales).

Se conoce como ecosistema al conjunto formado por todos los factores bióticos de un área y los factores abióticos del medio ambiente. El ecosistema es una comunidad de seres vivos con los procesos vitales interrelacionados.

La ecología es otra noción vinculada al medio ambiente, ya que se trata de la disciplina que estudia la relación entre los seres vivos y su ambiente. Un comportamiento ecológico protege los recursos del medio ambiente para garantizar la subsistencia presente y futura de los seres vivos.

Por ejemplo: si en medio una montaña se construye un hotel inmenso, el medio ambiente se verá dañado. Los defensores de la ecología, por lo tanto, deberían oponerse a este tipo de proyectos para preservar el ecosistema”, Portal Medio Ambiente, 2011.

2.11 SALUD.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) define a la salud como el estado de completo bienestar físico, mental y social. Es decir, el concepto de salud trasciende a la ausencia de enfermedades y afecciones. En otras palabras, la salud puede ser definida como el nivel de eficacia funcional y metabólica de un organismo a nivel micro (celular) y macro (social).

El estilo de vida, o sea el conjunto de comportamientos que desarrolla una persona, puede ser beneficioso o nocivo para la salud. Por ejemplo, un individuo que mantiene una alimentación equilibrada y que realiza actividades físicas en forma cotidiana tiene mayores probabilidades de gozar de buena salud. Por el contrario, una persona que come y bebe en exceso, que descansa mal y que fuma, corre serios riesgos de sufrir enfermedades evitables.

En grandes rasgos, la salud puede dividirse en salud física y salud mental, aunque en realidad son dos aspectos interrelacionados. Para el cuidado de la

salud física, se recomienda la realización frecuente y regular de ejercicios, y una dieta equilibrada y saludable, con variedad de nutrientes y proteínas.

La salud mental, por otra parte, hace referencia al bienestar emocional y psicológico en el cual un ser humano puede utilizar sus capacidades cognitivas y emocionales, desenvolverse en sociedad y resolver las demandas cotidianas de la vida diaria.

Cabe destacar que las ciencias de la salud son aquellas que proporcionan los conocimientos adecuados para la prevención de las enfermedades y la promoción de la salud y del bienestar tanto del individuo como de la comunidad. La bioquímica, la bromatología, la medicina y la psicología, entre otras, son ciencias de la salud.

2.12 RIESGO.

Riesgo proviene del italiano *risico* o *rischio* que, a su vez, tiene origen en el árabe clásico *rizq* ("lo que depara la providencia"). El término hace referencia a la proximidad o contingencia de un posible daño.

La noción de riesgo suele utilizarse como sinónimo de peligro. El riesgo, sin embargo, está vinculado a la vulnerabilidad, mientras que el peligro aparece asociado a la factibilidad del perjuicio o daño. Es posible distinguir, por lo tanto, entre riesgo (la posibilidad de daño) y peligro (la probabilidad de accidente o patología). En otras palabras, el peligro es una causa del riesgo.

Otros conceptos vinculados son riesgo y amenaza. Una amenaza es un dicho o hecho que anticipa un daño. Algo puede ser considerado como una amenaza cuando existe al menos un incidente específico en el cual la amenaza se haya concretado.

Existen riesgos de distinto tipo y que surgen en diferentes ámbitos. El riesgo laboral, por ejemplo, permite nombrar a la falta de estabilidad o seguridad en un trabajo. El riesgo biológico, por otra parte, hace mención a la posibilidad de contagio en medio de una epidemia o por el contacto con materiales biológicos que son potencialmente peligrosos.

El riesgo financiero, por último, está relacionado a la solvencia monetaria de una persona, una empresa o un país. Esta noción se refiere a la capacidad de pago de una deuda contraída. Un país con altos niveles de desocupación, baja producción, elevada inflación y grandes deudas, presenta un riesgo financiero muy alto. Por eso, es poco probable que dicha nación acceda a nuevos créditos, ya que se enfrentaría a serias dificultades para pagarlos.

“El riesgo es inherente a nuestra vida diaria y en todas las tomas de decisiones”
(Steven Bartel, Evaluación de proyectos, 2004)

2.13 SISTEMAS.

Tiene dos usos muy diferenciados, que se refieren respectivamente a los sistemas conceptualmente ideados (sistemas ideales) y a los objetos percibidos encasillados dentro de lo real. Ambos puntos establecen un ciclo realimentado, pues un sistema conceptualmente ideado puede pasar a ser percibido y encasillado dentro de lo real; es el caso de los ordenadores, los coches, los

aviones, las naves espaciales, los submarinos, la fregona, la bombilla y un largo etc. que referencia a los grandes inventos del hombre en la historia. A todos ellos se les puede otorgar un grado más o menos complejo y dotado de una coherencia discreta a la hora de expresar sus propiedades.

2.14 ESTUDIO DE MERCADO.

Toda organización cuya misión consiste en vender un producto o servicio cualquiera, logrando de esta forma un beneficio, tiene la imperiosa necesidad de disponer de información veraz sobre lo que está ocurriendo en el mercado (sobre sus clientes reales y potenciales, sobre los comportamientos de estos y la competencia directa e indirecta). Si bien, el marco de referencia en el que se puede mover la investigación de mercados es tan amplio como también lo pueden ser los problemas que pueda plantear una orientación hacia el marketing por parte de la organización, el hecho concreto es que los temas a los que normalmente dará respuesta la investigación de mercados serán los que hacen referencia al mercado en el que desarrolla sus actividades, a los productos que posee bajo investigación, todo lo relativo a publicidad, promoción, distribución, ventas, y finalmente, lo relacionado con la competencia. La importancia de la investigación de mercados está dada fundamentalmente porque permite que las organizaciones perciban en forma diferente el papel que esta juega y su responsabilidad. Algunos reconocen la investigación como una función de recolección y análisis de datos ad hoc, mientras otros definen en forma general el papel y la responsabilidad de la investigación como un centro de información para la toma de decisiones, se sabe que las decisiones de negocios equivocadas llegan a costar miles y hasta millones de dólares, la investigación de mercados es el método que utilizan las organizaciones para tratar de evitar este género de errores costosos, de ahí que constituye un medio para alcanzar un fin.

Las funciones específicas que debe cumplir la investigación de mercados son:

- Descripción de los sucesos o actividades que han ocurrido o están ocurriendo en el mercado en el que la organización está presente.
- Evaluación de los productos, resultado de ventas, competencia y otros aspectos similares.
- Explicación de por qué ciertos hechos han ocurrido o están ocurriendo en el mercado en que la organización está presente (descenso en el volumen de ventas y liderazgo de la competencia)
- Predicción de que es lo que podrá ocurrir en términos de ventas, necesidades de nuevos productos, distribución, precios o cualquier otro aspecto similar.
- Asistencia a la toma de decisiones; lo que implica que quien ha llevado a cabo la investigación deberá evaluar la información de forma cuidadosa y totalmente imparcial y efectuar las adecuadas recomendaciones a quien corresponda.

La actividad comercial parte de la investigación de mercados, con el objetivo de orientarse cada vez más hacia los deseos y necesidades del consumidor y a buscar la información necesaria para la elaboración de una política de marketing que pueda ser aceptada por el mercado, que a su vez es uno de los pilares que conforman el enfoque de marketing, tomando una perspectiva de fuera a dentro, en la que el punto de partida es un mercado bien definido que se centra en las necesidades del cliente, coordina todas las actividades que afectan a los clientes y produce beneficios a través de la satisfacción de los mismos. En esencia, es un esfuerzo de intercambio centrado en el mercado, orientado al consumidor y dirigido a través de la coordinación de marketing a generar satisfacción en los clientes como clave para satisfacer los objetivos de la organización.

Según Kotler (1996) el enfoque de marketing se basa en cuatro pilares que contribuyen a una comercialización más efectiva:

- Definición del mercado

- Orientación al cliente
- Coordinación de marketing
- Rentabilidad

2.14.1 DEFINICIÓN DEL MERCADO.

Ninguna compañía puede operar en todos los mercados y satisfacer todas las necesidades. Incluso tampoco puede hacer un buen trabajo en un mercado demasiado extenso. Las organizaciones tienen que definir su público objetivo cuidadosamente, estas aciertan cuando preparan un programa específico de marketing para cada público objetivo.

2.14.2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE:

Requiere que la organización defina las necesidades del cliente desde el punto de vista de este último y no desde el punto de vista de la organización. Cada producto presenta múltiples aspectos que la dirección no puede conocer sin investigar al consumidor potencial. El objetivo, después de todo, es vender a través de la satisfacción de las necesidades del cliente. Es importante satisfacer al cliente porque básicamente las ventas de una organización en cada período provienen de dos grupos: nuevos clientes y clientes habituales. Siempre cuesta más atraer nuevos clientes que retener a los habituales. Un cliente satisfecho cuenta a otras tres personas sus experiencias positivas, sin embargo, uno insatisfecho se lo dice a once. Ciertamente los malos hechos se comunican más rápido que los buenos y pueden envenenar la actitud de la gente hacia la organización, por tanto, estas deberían establecer sistemas de sugerencias e investigaciones para maximizar la oportunidad de los clientes de reflejar sus quejas. Una compañía orientada al cliente medirá el nivel de satisfacción de los mismos cada período y buscará mejorar sus objetivos sobre dicho nivel. La

satisfacción de los clientes es el mejor indicador de los futuros beneficios de la organización.

2.14.3 COORDINACIÓN DE MARKETING.

Significa dos cosas. En primer lugar, que las distintas funciones de marketing (ventas, publicidad, gestión de productos, e investigación de marketing) deben estar coordinadas entre ellas. Con demasiada frecuencia el equipo de ventas se queja a los directores de productos por establecer “un precio demasiado alto” o “un volumen de ventas demasiado elevado” o el director de publicidad y el de marca no se pueden poner de acuerdo sobre la mejor campaña para la marca. Estas funciones de marketing deben coordinarse desde el punto de vista del consumidor. En segundo lugar, el departamento de marketing debe coordinarse con el resto de los departamentos y no funcionará nunca bien si se le considera meramente como un departamento aislado; solo lo hará adecuadamente cuando todos los empleados sean sensibles al efecto que sus actuaciones tienen en la satisfacción de los clientes. (Kotler, 1996). Por estas razones, el concepto marketing requiere que la compañía lleve a cabo, no solamente un marketing externo, sino también uno interno. Este último es la tarea de contratar, entrenar y motivar personal que sirva bien a los clientes. De hecho el Marketing interno debe preceder al externo. No tiene sentido prometer servicios excelentes cuando la compañía no está preparada para proporcionarlos.

2.14.4 RENTABILIDAD.

El propósito del enfoque marketing es ayudar a las organizaciones a alcanzar sus objetivos. En el caso de empresas privadas consiste en maximizar el beneficio y en las organizaciones no lucrativas, es sobrevivir y atraer fondos suficientes para poder desarrollar bien su trabajo. Así pues, el objetivo no es ya el beneficio por el beneficio, sino alcanzarlo como una consecuencia del trabajo bien hecho. Las

organizaciones hacen dinero satisfaciendo las necesidades de los consumidores mejor que la competencia. Los especialistas de marketing dedican mucho tiempo en analizar los beneficios potenciales de diferentes oportunidades de mercado. Mientras que las personas de ventas se centran en alcanzar volumen de ventas, los especialistas de marketing se encargan de la identificación de oportunidades para hacer negocios.

2.14.5 Rentabilidad Social.

El concepto de rentabilidad social como contrapartida de rentabilidad económica hace referencia a proveer a la sociedad más beneficios que pérdidas. Toda empresa pública tiene como uno de sus fines principales este tipo de rentabilidad, puesto que su objetivo más importante no es generar ganancias sino dar a la sociedad un servicio que le sea útil y le evite problemas.

De acuerdo al diccionario económico Eco- Finanzas 2009, menciona a rentabilidad social como el beneficio que obtiene la Sociedad de un proyecto de Inversión o de una Empresa determinada, destinando los Recursos a los mejores usos productivos posibles. Dichos beneficios se estiman utilizando Precios sociales y los criterios aplicados por la Evaluación de Proyectos.

Las medidas de Rentabilidad social más usadas en evaluación social de proyectos son el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno. El Valor Presente Neto constituye una medida de Rentabilidad social debido a que se calcula utilizando Precios sociales. La tasa interna de retorno se obtiene descontando los flujos de Ingresos netos por una tasa social de Descuento.

2.14.6 Rentabilidad Financiera.

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma. En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.

3 ESTUDIO TÉCNICO DEL SISTEMA DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS JUVENILES.

3.1. DIAGNÓSTICO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EN AMÉRICA LATINA.

En un mundo vertiginosamente globalizado, que se caracteriza por ser complejo y acelerado en su proceso de cambio en los patrones del crecimiento, el fomento del tejido empresarial, especialmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, aparece como un factor que suscita cada vez mayor interés.

En la mayor parte de los países, el sector público y las empresas de mayor tamaño han entrado en una fase de estancamiento en lo referente a su capacidad para absorber la oferta de mano de obra. Por tanto, las políticas y programas de fomento del emprendimiento cobran un marcado protagonismo.

Los mecanismos de creación de empresas y su impacto positivo en el crecimiento y el empleo son objeto de estudio en numerosos círculos. Sin embargo, a pesar de ser evidente, este impacto no se deja sentir en el empleo ni en el crecimiento de forma inmediata ni automática, sino que puede demorar hasta 10 años en manifestarse, Pablo Angelelli y Julia Prats citando a Van Stel y Storey (2004).

En este contexto, la promoción del emprendimiento, a través de políticas y programas ad hoc, no puede enfocarse como una solución de corto plazo y su virtualidad residirá en su capacidad para impulsar el cambio en el tejido productivo. El perfil de las empresas que debería favorecerse a través de nuevos programas debería diferenciarse del predominante en la estructura de los

negocios existentes, y generar así innovaciones sustanciales en el territorio objeto de intervención.

Los índices de la actividad emprendedora en la región según Angelelli y Prats, arrojan elevadas tasas de actividad en este campo. Sin embargo, un análisis en detalle de las cifras altera significativamente la interpretación de estas tasas en varios sentidos:

3.1.1 EL ÍNDICE DE AUTOEMPLEO:

Mide la cantidad de individuos que tienen un negocio propio (porcentaje del total de personas empleadas). Sin embargo, no refleja las diferencias de calidad de los negocios de los autoempleados, concentrados. generalmente en sectores informales y de bajo valor agregado. Por ello, los países de mayor índice de autoempleo no siempre apuntan a mejores condiciones de desarrollo. En América Latina y Caribe, según datos de la OIT para 2002 (OIT, 2004), el porcentaje de autoempleados-trabajadores independientes- variaba entre el 20% de Costa Rica al 37% de Honduras, mientras que en la mayor parte de los países desarrollados, este porcentaje no suele pasar del 10%.

3.1.2 EL ÍNDICE DE PENETRACIÓN EMPRESARIAL:

Representa la cantidad de individuos que son empresarios y se expresa como porcentaje de la población activa total. No obstante, este indicador presenta debilidades importantes. Por un lado reúne en una misma categoría distintos tipos de negocios y no considera que cada empresario pueda tener más de una empresa. En el caso europeo, el eurobarómetro muestra importantes variaciones de un país a otro. En Dinamarca y Luxemburgo, este porcentaje es del 6%, frente al 13% de España, 15% de Portugal y más del 18% en Grecia e Italia. En el caso

de América Latina y Caribe, el índice se sitúa en niveles cercanos a los de Portugal, Grecia e Italia.

3.2. DESCRIPCIÓN DE PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO COMUNES A PARTIR DE DIAGNOSTICO REALIZADO EN AMERICA LATINA.

A la hora de determinar la relevancia de los programas de fomento del emprendimiento, existen algunas ideas previas que conviene tener en cuenta:

- Los programas existentes abordan las fases de información, la capacitación para el emprendimiento (diseño de plan de negocio, determinación del perfil empresarial, habilidades específicas para el manejo de la empresa o nivelación escolar); asistencia técnica (desarrollo de planes, búsqueda de socios, proveedores, diseño de estrategias, planes de financiamiento, etc) y asistencia financiera.
- Existe un buen número de casos en los que no se puede hablar de programas de emprendimiento per se, sino de líneas de fomento del emprendimiento en el marco de programas más amplios destinados a favorecer la inserción laboral de los beneficiarios considerados, que en la mayoría de los casos no son jóvenes, sino individuos sin consideración de edad máxima.
- Hay cierto consenso en que los programas tienden a ofrecer mayores tasas de éxito, a medida que presentan itinerarios más completos. La focalización en capacitación de forma única, según las escasas investigaciones realizadas, no tiene efectos relevantes, de acuerdo a Jaramillo, op.cit. (Los emprendimientos juveniles en América Latina), igualmente, si se apuesta por programas más ambiciosos desde el punto de vista de la amplitud del itinerario que propongan (es decir, mas allá de los componentes exclusivos de información-capacitación), resulta evidente que el establecimiento de procesos de selección entre los beneficiarios (filtros consecutivos) es inevitable, especialmente si se considera la inclusión de otros elementos que

implican costos elevados, como la asistencia técnica y, por supuesto, el caso de la asistencia a la financiación.

- La región presenta una oferta importante en términos de programas destinados a egresados universitarios con un grado adecuado de acompañamiento en diversas fases, aunque por otro lado existe un vacío reseñable en los jóvenes que acusan alguna situación de vulnerabilidad y que son parte de la población que potencialmente se podría encaminar hacia el emprendimiento. Es el caso de aquellos con deficiencias educativas o de formación y de los que no poseen recursos económicos, o casos que combinan ambas carencias. Por lo menos dos países han acumulado una amplia experiencia en diferentes rubros de la promoción del emprendimiento: Colombia y Chile.

- El diseño de los programas debe definir con claridad la población objetivo y abarcar segmentos que siendo parte de la realidad social de los países de la región, como los vulnerables, son objeto de forma mayoritaria de programas de fomento del empleo asalariado. En estos casos, resulta obvio que el diseño debería tomar en cuenta las particularidades de estos colectivos, remediando vacíos de educación básica o media, o proporcionando experiencias laborales iniciales, de forma previa al desarrollo del emprendimiento.

- También debe destacarse el papel de algunas instancias, cuyo trabajo en red con otros referentes institucionales podría jugar un papel mayor en el impulso de este tipo de iniciativas. Es el caso de las organizaciones empresariales o de las empresas en el marco de las acciones de responsabilidad social con un enfoque de desarrollo comunitario. Existe consenso sobre la importancia de involucrar al sector empresarial a través de este tipo de acciones y mediante su colaboración en programas que ofrezcan experiencia empresarial previa a los futuros emprendedores, como parte de su aprendizaje de habilidades técnicas para el manejo de la empresa.

La clasificación mencionada en párrafos anteriores es puramente tentativa y se orienta a exponer algunos programas, utilizando el criterio de su naturaleza pública, sociedad civil o privada, para proporcionar algunas pautas sobre el diseño futuro de los programas. Adicionalmente, en los diferentes apartados, se han incluido algunas experiencias no latinoamericanas, pero que sí han acreditado ciertos logros y que se pueden considerar relevante a efectos de un posible ejercicio de replicabilidad en la región.

Es importante reiterar que el emprendimiento va mas allá de la tan importante generación de empleo, ya sea este a partir de la creación de una empresa o generación de oportunidades para adquirir destrezas y acceder al mercado laboral de una manera revalorizada. De igual manera es tan o más importante la generación de actividades emprendedoras que permitan al joven adquirir destrezas psico sociales, cognitivas y vivenciales para de esta manera se convierta en una persona Íntegra y completamente útil en la sociedad.

De ahí que a continuación se presenta la propuesta de formación integral emprendedora, para así poder entregar a la sociedad ecuatoriana y específicamente Guayaquileña, jóvenes socialmente responsables con actitudes positivas y propositivas frente a la vida y con herramientas necesarias para enfrentar los retos que actualmente la sociedad atraviesa y generar oportunidades de crecimiento integral.

Para llevar a cabo un verdadero crecimiento integral del joven, es necesario establecer mecanismos de apoyo, los mismo que deben ser integrales y enfocados al desarrollo de las potencialidades de los participantes, para el caso objeto de este estudio, la población beneficiaria de manera directa e indirecta asciende a 14800 jóvenes de edades comprendidas de entre 11 y 18 años de edad. Por tal motivo la fundación Children International, Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil, ha optado por invertir en el futuro del joven a través de

la implementación de dos macro actividades de emprendimiento. Las mismas son las siguientes:

1. Genera Trabajo (I LEAD)
2. Aflateen y
3. Game on.

A continuación se realiza una descripción metodológica de las 3 propuestas enumeradas, así como los mecanismos internos a seguir para su operatividad y de la estimación de costos de las mismas en cada una de las etapas que la conforman:

3.3. PROGRAMA GENERA EMPLEO

Como parte de su estrategia para incrementar oportunidades a los jóvenes apadrinados para que reciban capacitación en habilidades para el trabajo orientadas al mercado multifacético, Children International se ha asociado con Aide et Action, otra organización internacional de apadrinamiento que tiene sus oficinas centrales en Paris, Francia, para implementar el programa de habilidades para el trabajo “iLEAD”. Las letras iLEAD son la sigla del “Institute for Livelihood Education And Development.” El programa iLEAD está diseñado para enfocar a jóvenes mayores que están cerca de la edad legal para ser empleados en su país. El programa provee capacitación en habilidades en muchos oficios diferentes que requieren trabajo semi-cualificado, como la tecnología de información, hospitalidad, sastrería, trabajo secretarial, peluquería y reparación de teléfonos celulares. Antes de lanzar un programa de capacitación, iLEAD empieza con un análisis del mercado local para poder identificar los oficios que tienen más demanda.

3.3.1. METODOLOGÍA GENERA EMPLEO.

El programa requiere el desarrollo de alianzas y acuerdos con negocios locales para poder abrir oportunidades para los participantes, para que puedan obtener capacitación en el trabajo y potencialmente un empleo remunerado. ILEAD también incluye capacitación en otros componentes diseñados para incrementar las posibilidades del joven para obtener un trabajo. Estos incluyen las “habilidades sociales” tales como la comunicación verbal y escrita efectiva, la búsqueda de información, los conocimientos financieros, el análisis del mercado, los conocimientos en computación, el pensamiento crítico e innovador, la negociación y el servicio al cliente.

Además, el programa iLEAD incluye un componente de red de trabajo en el que los graduados dan de regreso a sus comunidades, por medio de ayudar a los jóvenes nuevos que se están capacitando para que afinen sus habilidades y se conecten con otras personas en la industria.

3.3.2. COMPONENTES METODOLÓGICOS.

Para el desarrollo metodológico del programa se tiene que realizar pasos progresivos a los que se denominan componentes de la propuesta, para el caso presente se han diseñado 3 componentes transversales, los que llevados delante de manera oportuna y sistemática, coadyuvarán al desarrollo y éxito de la propuesta.

3.3.2.1. Capacitación al Equipo Base.

Dos miembros del personal técnico de Aide et Action capacitarán al personal del programa de cuatro agencias de apadrinamiento, incluida la Agencia de Ecuador, de Children International, capacitación que se realizará en las Filipinas sobre los componentes de iLEAD. La primera parte incluirá una orientación de tres días. Temas a ser incluidos:

- 1) Una visión general del proceso de la Evaluación del Potencial de Empleabilidad;

- 2) El proceso para involucrar a los empleadores y otras instituciones aliadas para oportunidades de capacitación en el trabajo;
- 3) Educación sobre las habilidades sociales;
- 4) La contextualización de las habilidades sociales y otros currículos de acuerdo a las circunstancias locales;
- 5) Los procesos relacionados a la colocación en el empleo;
- 6) La campaña de movilización comunitaria;
- 7) Los grupos de redes de estudiantes y ex alumnos;
- 8) El mantenimiento de datos y otras formas de monitoreo y evaluación. La segunda parte de la capacitación incluirá tres días en el lugar para comenzar la Evaluación de Potencial de Empleabilidad en Manila y luego Bicol.

3.3.2.2. Levantamiento de necesidades.

La Evaluación del Potencial de Empleabilidad (EPE) es la primera etapa de implementación del programa de ILEAD. La EPE implica reunirse con empleadores locales potenciales y evaluar los diferentes tipos de oportunidades de trabajo que tengan disponibles y las habilidades específicas que ellos buscarán al contratar a alguien. Se requerirá de aproximadamente tres semanas para conducir esta investigación. El personal de la fundación en Ecuador compartirá la responsabilidad de conducir la EPE, y de preparar un borrador del informe sobre los hallazgos.

El Coordinador del Programa ILEAD contratado por la agencia dirigirá el proceso de la EPE. La preparación del borrador del informe también tomará

aproximadamente tres semanas. Este informe será presentado al personal técnico de Aide et Action para recibir su retroalimentación antes de ser finalizado. Después de la finalización de la EPE, la agencia identificará a socios institucionales para la capacitación técnica para los jóvenes participantes y finalizarán los acuerdos con estos socios. Todos los programas de capacitación técnica y los currículos cumplirán las especificaciones perfiladas por el regulador de capacitación ecuatoriano.

Se preferirán socios institucionales cuyos instructores tengan conocimientos prácticos y experiencia en el oficio, redes fuertes con la industria y que puedan ayudar a facilitar las colocaciones para la capacitación en el trabajo y el empleo permanente. Para el caso del Ecuador se trabajará con el centro de capacitación MONTEZUMAG, el mismo que se encuentra ubicado en la ciudad de Guayaquil, el personal de Aide et Action compartirá los bosquejos de las clases disponibles, los currículos detallados y otros lineamientos escritos disponibles sobre la educación en habilidades sociales, capacitación básica en computación y oficios específicos identificados como resultado de los informes de la EPE, incluyendo las especificaciones de los salones de clase.

Donde sea apropiado, esto servirá para mejorar los varios componentes de la capacitación iLEAD, es decir, se realizarán contextualizaciones de los contenidos. La EPE será repetida al menos cada dos años o menos, dependiendo de la saturación del potencial de empleabilidad en un oficio particular o en un lugar geográfico particular.

3.3.2.3. Capacitación a Grupos de Potenciales Beneficiarios.

Los estudiantes de ILEAD recibirán su capacitación técnica en instituciones educativas establecidas y aprobadas por el organismo rector de educación media y técnica del Ecuador. Sin embargo, algunos componentes de la capacitación iLEAD podrían ser conducidos fuera de estos centros. Esto incluye una serie de módulos en habilidades sociales, como la comunicación verbal y escrita efectivas

en la búsqueda de información, conocimientos financieros, análisis del mercado, conocimientos de computación, pensamiento crítico e innovador, negociación y servicio al cliente.

La fundación contextualizará los currículos para habilidades sociales proporcionados por Aide et Action, y Aide et Action revisará y proveerá retroalimentación para hacer estos ajustes. Algunos socios institucionales podrían estar dispuestos a incluir el currículo de las habilidades sociales y la capacitación básica en computación en su instrucción para los estudiantes, pero cuando esto no sea el caso, las agencias establecerán lugares en los que se realizará esta parte de la capacitación. En el momento de este escrito, los detalles específicos de la capacitación en habilidades sociales y la capacitación básica en computación están todavía a ser determinadas y se proveerán más tarde.

3.3.2.4. Círculos de Empoderamiento.

En este componente todos los estudiantes de iLEAD y los ex alumnos son motivados a participar. Los Círculos de Empoderamiento son espacios sociales para los estudiantes en los cuales pueden participar en discusiones de grupo, debates, análisis de noticias, compartir materiales de recurso (documentales, películas, libros, folletos y pósters) sobre asuntos específicos de interés para ellos. Con frecuencia, conferencistas invitados, tales como posibles empleadores, profesores o líderes comunitarios y ex alumnos de ILEAD también son invitados para dar charlas. Las discusiones de espacio abierto se enfocan en procesos como los derechos constitucionales y privilegios, aplicación de las leyes, los derechos del trabajo, la concientización de las provisiones legales y los servicios financieros. Cada semana 4 horas (un total de 45 a 50 horas por un curso de cuatro meses) son usadas para estas interacciones de espacios abiertos. Los Círculos de Empoderamiento también motivan a los jóvenes en el área de los alrededores para que sean parte de este proceso para hacerlo abierto en verdad. El Coordinador de ILEAD facilita estos eventos y discusiones.

ILEAD tiene una estrategia de dos-frentes para la creación de opciones para ganarse la vida—una para el empleo en establecimientos industriales y negocios, y la otra para habilitar a los graduados del programa para empezar su propio negocio.

A los jóvenes que prefieren comenzar su propio negocio se les proveerán habilidades para el desarrollo empresarial. Los primeros dos componentes del módulo SIYB – Genera tu idea de negocio (GYB) y Comienza tu negocio (SYB) serán cubiertos por todos los participantes de iLEAD durante la capacitación de habilidades de tres meses. Durante esta fase, los miembros del personal y los educadores evalúan las aptitudes y preparación de los capacitados para llegar a ser empresarios.

3.3.3. MÓDULOS DEL PROGRAMA.

3.3.3.1. Genera tu idea de negocio (GYB).

Este módulo habilita a los jóvenes para entender los matices y el proceso general de establecer un negocio. Los estudiantes analizarán los riesgos asociados con empezar su propio negocio y si tienen las habilidades necesarias asociadas con empezar un negocio particular. Este módulo también mejora sus habilidades para identificar una idea de negocios exitosa y decidir si éste puede ser apropiado para un lugar y circunstancias particulares.

3.3.3.2. Comienza tu negocio (SYB).

Este modulo avanza de generar una idea de negocio a convertir la idea en un plan de negocio confiable, y los pasos requeridos para lanzar el negocio. Al estudiante se le presentan instituciones financieras locales y otros programas de gobierno diseñados para comunidades excluidas socialmente, las cuales podrían proveer crédito u otros recursos.

Los dos componentes restantes, es decir, mejore su negocio (IYB) y exposición a negocios existentes, se proveerán a los jóvenes que no lleguen a ser empleados o tengan la inclinación y las aptitudes para comenzar su propio negocio. Estos dos últimos módulos se realizan al mismo tiempo que está comenzando la próxima capacitación de habilidades de tres meses para el siguiente grupo de estudiantes.

3.3.3.3. Mejore su negocio (IYB).

Este módulo va más allá del proceso de establecer un negocio, para proveer administración básica de negocios. Las habilidades adquiridas en esta etapa son útiles para asegurar una administración de negocios efectiva, sostenibilidad y expansión. En el futuro también se está pensando en encajar el programa en la Educación Social y Financiera de los Niños y los Jóvenes (CYSFE) junto con esta capacitación.

3.3.3.4. Exposición a negocios existentes.

A los estudiantes también se les expone a varias empresas locales y se les expone más a los servicios de gobierno y a los programas designados para apoyar a los negocios pequeños. A los estudiantes se les relaciona con mentores u otros contactos exitosos en la comunidad de los negocios. Luego, los instructores del curso replican estos cursos para los jóvenes que están asistiendo a la capacitación de empleabilidad en varios ILEAD.

3.3.4. ASOCIACIÓN DE EX ALUMNOS.

Se formará una asociación de ex alumnos de los estudiantes del programa ILEAD de la fundación. Este foro actúa como una interface entre los ex candidatos, los candidatos actuales y los posibles candidatos del programa. La asociación de ex alumnos proveerá un foro para compartir experiencias, para desarrollar más el currículo del programa y para proveer una guía a los candidatos actuales y los

futuros. La asociación de ex alumnos también ayudará a facilitar la colocación en trabajos o negocios apropiados, la recaudación de fondos y la movilización de los posibles candidatos.

En el centro se mantendrá una base de datos de ex alumnos. Los graduados de ILEAD serán una de las partes interesadas principales del programa. En términos de sostenibilidad del programa, estas asociaciones jugarán un papel crucial en la movilización de recursos y vínculos con establecimientos de negocios.

3.3.5. POBLACIÓN BENEFINICIARIA.

Para la implementación de la propuesta, se han definido parámetros de selección del programa, los mismos que responden a los requerimientos técnicos y de sostenibilidad con el que ha sido concebido el programa. Estos criterios han sido contextualizados a la realidad local, guardando asimetrías culturales entre las distintas agencias de apadrinamiento, sin embargo es necesario establecer que la sostenibilidad del programa depende en gran medida del seguimiento de los egresados del mismo, ya que en conjunto con ellos se motivarán a nuevos chicos a que participen en el programa en una subsecuente implementación. Para este programa se escogerán 3500 jóvenes de entre 16 a 19 años de edad.

3.3.5.1. Criterio de edad.

Para realizar la presente propuesta se establecen rangos de edad predeterminados, para ello, se ha tomado en cuenta factores técnicos y legales, tal es así que, la edad de inicio para el programa es de 16 años hasta los 19 años de edad, puesto que la capacitación se debe orientar a jóvenes que estén cerca a cumplir la edad legal permitida para poder trabajar o emprender en actividades de negocio.

3.3.5.2. Criterio de zonificación.

Para la implementación del programa, se debe establecer las zonas en las que se va a operar, en este caso, las zonas escogidas, son los sectores urbanos marginales del norte de Guayaquil, específicamente: Mapasingue, Flor de Bastión y Bastión Popular

3.3.5.3. Criterio educacional.

Los niveles de educación mínimos deseado es haber terminado al menos 9no grado de educación básica (3er. Curso), esto debido a que se necesitan cierta destrezas y conocimientos en matemáticas y sobre todo los candidatos deben tener una disciplina de estudio y cumplimiento de objetivos.

3.3.6. COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA.

El costo total al que asciende el programa es de USD. 24,000 los cuales se dividen por fases de implementación, a continuación se detallan los costos en la tabla 1 que se presenta.

Tabla 1. Costo por fase y costo total del programa.

FASES	Costo en Dólares
Capacitación equipo base	US\$. 5,000
Levantamiento de beneficiarios	US\$. 2,000
Sensibilización a integración del programa	US\$. 6,000
Capacitación beneficiarios	US\$. 3,000
Desarrollo de 4 actividades de emprendimiento financiero	US\$. 8,000
TOTAL	US\$. 24,000

3.4. PROPUESTA AFLATEEN.

El programa Aflateen está orientado a 900 jóvenes beneficiarios directos, provenientes de familias de escasos recursos económicos, de edades

comprendidas entre 15 a 18 años de edad, los mismos que pertenecen al programa de apadrinamiento de la Fundación Children International Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil.

El programa Aflateen forma parte de un movimiento más grande – Programa Aflatoun. Los dos programas Aflatoun y Aflateen llegan a niños y jóvenes, entre los 6 y 14 años y los 15 y 18 años respectivamente, para proporcionar Educación Social y Financiera.

3.4.1. METODOLOGÍA.

El objetivo de la educación social y financiera es ayudar a la gente joven a pensar de forma crítica y a aprender sobre sus derechos y responsabilidades, así como a adquirir conocimientos y habilidades financieras que les permita hacer un mejor uso de los recursos. También les ayuda a reflexionar y a encontrar un sentido a los cambios que están atravesando y a identificar mejores formas para formar parte del mundo. La educación social les enseña a ser ciudadanos responsables, que necesitan saber y estar involucrados en los asuntos sociales que les afectan, mientras que la educación financiera les enseña a los niños las herramientas importantes del ahorro, la elaboración de presupuestos y la participación en iniciativas empresariales.

3.4.1.1. Objetivos del Programa.

- Examinar y reflexionar sobre sus identidades, valores y creencias, al igual que sobre sus relaciones con la familia, los amigos y las comunidades
- Criticar e investigar la forma en que los derechos son alcanzados o violados en la sociedad.
- Describir y practicar el uso y la acumulación responsable de los recursos financieros, naturales y de otro tipo (las ganancias, el planeta y la gente)

- Demostrar la habilidad para conducir actividades de planeación y elaboración de presupuestos para los objetivos deseados.
- Conducir emprendimientos dirigidos a efectos positivos en sus comunidades.

3.4.1.2. Contenidos programáticos de AFLATEEN.

Son guías para sesiones de 1 a 2 horas de duración en la que los participantes reciben una lección. Tanto los facilitadores como los participantes tienen la oportunidad de elegir los temas que les gustaría profundizar dentro de cada módulo.

- **Sección 1:**

Entendimiento y Exploración Personal. Trata sobre reflexionar sobre su identidad, valores y creencias, así como sobre su ecosistema, la familia, los amigos y las comunidades.

- **Sección 2:**

Derechos y Responsabilidades. Trata sobre explorar la sociedad e investigar la realización de los derechos y el desempeño de responsabilidades

- **Sección 3:**

Ahorro y Gasto. Trata sobre aprender el uso y la acumulación responsable de recursos financieros, naturales y de otros tipos (las ganancias, el planeta y las personas)

3.4.1.3. Recurso Aflateen

¿Como hacer?, son módulos que ayudan a los participantes a conducir actividades. O para aprender más sobre ciertas actividades o sistemas.

Utiliza herramientas para Planificar y Elaborar Presupuestos, además son herramientas y esquemas útiles para planificar y elaborar presupuestos (p.ej. lista de metas financieras, hoja de presupuesto).

De igual manera existen Guías para Emprendimientos Sociales y Financieros contienen, instrucciones y ejemplos para la dirección de los emprendimientos que los participantes pueden elegir (p.ej. debates, exposición fotográfica)

3.4.1.4. Desarrollo del manual AFLATEEN.

Este manual es una colección de planes de lecciones y está diseñado para adaptarse de manera flexible a sus necesidades. Un programa eficaz requiere impartir lecciones a los participantes sobre las tres diferentes secciones de los módulos de aprendizaje. Algunas de las actividades de Aflateen son tanto esenciales como recomendadas para el programa, una de ellas es la realización de un diario personal. Los participantes mantienen un diario personal para ellos. Al final de cada sesión, o a lo largo de varias actividades, se los invita a escribir en sus diarios personales sus pensamientos, sentimientos y lo que hayan aprendido.

A continuación se nota los aspectos fundamentales que conforman el plan de AFLATEEN.

3.4.1.4.1. Sesiones de Aprendizaje-

3.4.1.4.1.1. Sistema de Ahorros.

Durante todo el programa los participantes practican de forma activa la habilidad de ahorrar tanto dinero como recursos y desarrollan un sistema para llevar control sobre el uso de los mismos.

3.4.1.4.1.2. Dirigir emprendimientos.

Como culminación del proceso de estudio de los módulos, los participantes realizan una lluvia de ideas y trabajan en emprendimientos que tengan un impacto positivo en su comunidad. El Recurso Aflateen sirve como guía para esto.

Una actividad Aflateen opcional es la Red Global Social de Aflatoun (Aflatoun mundo). Los participantes se podrán comunicar y relacionar con otras personas del programa a través de la red social en la web (www.aflatounworld.org). Allí podrán profundizar el aprendizaje y participar en discusiones sobre los temas que les interesan. Ellos también podrán aprender sobre las cosas que otros jóvenes están haciendo y podrán interactuar con ellos.

3.4.2. Componentes de la propuesta AFLATEEN.

Las secciones están diseñadas para ser utilizadas secuencialmente. Tal como se muestra en el diagrama, hay algunas actividades clave (recomendadas) que se deben de realizar en cada sección.

3.4.2.1. Cada sección cuenta con un objetivo general y una visión general sobre lo que se intenta lograr en dicha sección.

3.4.2.2. Las secciones están divididas en módulos. Cada sección tiene módulos de aprendizaje con actividades para que los participantes:

3.4.2.2.1. Exploren como un tema específico es relevante y cómo se refleja en nuestra vida diaria. Se presentan 2 o 3 actividades de exploración sobre las cuales usted puede escoger. Ellas están categorizadas en Básicas, Intermedias y Avanzadas, señalando el nivel de complejidad de cada actividad.¹¹ // MANUAL AFLATEEN

3.4.2.2.2. Piensen y reflexionen el estado de las cosas y cómo se pueden cambiar. Este aparte es usualmente una guía de preguntas para reflexionar sobre las actividades exploratorias anteriores.

3.4.2.2.3. Investiguen y aprendan más sobre el tema. Si el tiempo lo permite, estas actividades generalmente están enfocadas a la investigación de los participantes sobre cómo los temas trabajados son experimentados en sus vidas y en sus comunidades.

3.4.2.2.4. Actúen sobre las cosas que han aprendido. Con frecuencia son actividades prácticas que invitan a los participantes a aplicar lo que han aprendido.

Tabla N^o 2. Resumen de actividades de Metodología Aflateen.

Sección	Actividades Principales	Papel del facilitador
Módulos de Aprendizaje		
Sección 1: Entendimiento y Exploración Personal	Aprender de los módulos Formar un grupo Aflateen Registrarse con el Mundo Social Aflatoun Trabajo en red (si es posible)	Facilitar las actividades Facilitar el registro de Aflatoun Mundial Redes Sociales (si es posible)
Sección 2: Derechos y Responsabilidades	Aprender de los Módulos Iniciar con una actividad de Ahorro Hacer una lluvia de ideas sobre el tema/ asunto que a ellos les gustaria	Facilitar las actividades Facilitar las actividades de Ahorro Seleccionar módulos que tengan temas relevantes para los participantes. Invitar confeencistas para los temas más relevantes.
Sección 3: Ahorro y Gasto	Aprender de los módulos Desarrollar una propuesta de emprendimiento	Facilitar las actividades Asegurar el desarrollo de una propuesta de emprendimiento.
Recurso		
Sección 4: Planificación y Elaboración de Presupuestos	Practicar el uso de herramientas de planificación y presupuesto.	Estar familiarizado con los recursos para identificar cuales son relevantes para el grupo y si se necesita.
Sección 5: Emprendimientos Sociales y Financieros	Conducir empresas	Estar familiarizado con los recursos de diferentes tipos de empresas para guiar al grupo cuando haya identificado el tema en el que se quieran enfocar.

Como se mencionó en párrafos anteriores, y se resumió en la tabla N 2, el objetivo del programa AFLATEEN es realizar emprendimientos a nivel integral en el joven; es así que de una manera dirigida se da prioridad a la realización de emprendimientos sociales y financieros, los mismos que a continuación se explica la metodología de utilización en el programa:

3.4.2.3. Emprendimientos Sociales:

No existe una definición única y universal sobre emprendimiento social. Ni tampoco existe un único tipo. Sin embargo, todo emprendimiento social incluye tres elementos clave: un objetivo social, una innovación transformadora y un modelo de negocios sostenible. El emprendimiento social suele darse, y tener éxito, en los sectores de la economía donde el mercado ha fallado y la acción del Estado es inexistente o ineficaz. Un emprendimiento social, cuando resulta exitoso, puede no sólo transformar las vidas de los beneficiarios, sino también la forma de abordar un problema en general (Emprendimiento Social, 2009).

De acuerdo al Manual AFLATEEN, 2009, existen varios emprendimientos sociales o actividades sociales que se pueden hacer. Lo más importante, es pensar en el objetivo del emprendimiento social o actividad y considerar si será capaz de ayudar hacia la consecución de ese objetivo. En segundo lugar, siempre es importante una buena preparación. Adicionalmente el programa enfoca a 6 las ideas básicas que proporciona al joven para que lleve adelante un emprendimiento social.

Estas son las ideas:

- Organizar un Debate.

- Mejorar tus habilidades comunicativas.

- Desarrollar el pensamiento crítico y habilidades analíticas.

- Fomentar la colaboración y discusión de asuntos colectivos en la organización o comunidad, y así contribuir a la resolución de problemas colectivos.
- Organizar una Campaña de Cartas
- Haz una diferencia por medio del cabildeo (lobby)
- Organizar una Vigilia por la Paz
- Hacer un Boicot de Productos
- Presentar Teatro Callejero.

3.4.2.4. Emprendimiento Financiero.

Emprendimiento financiero es la realización de una determinada actividad formal o informal, grande, mediana o pequeña, mediante la cual una persona o grupo de personas obtiene un lucro o rentabilidad producto de una determinada intervención.

El principal objetivo de los emprendimientos financieros es la generación de un ingreso. Una exitoso emprendimiento financiero creará mayores ingresos de lo que cuesta.

Existen varias actividades que se puede llevar a cabo como emprendimientos financieros, algunas de las que se propone en este espacio pueden ser:

- Organización de una rifa (emprendimiento híbrido, fin financiero y social)
- Compra y venta de productos de consumo masivo

- Producción de artículos y comercialización de los mismos.

3.4.3. POBLACIÓN BENEFINICIARIA.

Para la implementación de la propuesta, se han definido parámetros de selección del programa, los mismos que responden a los requerimientos técnicos y de sostenibilidad con el que ha sido concebido el programa. Estos criterios han sido contextualizados a la realidad local, guardando asimetrías culturales entre las distintas agencias de apadrinamiento. Para este programa se escogerán 900 jóvenes de entre 11 a 19 años de edad.

3.4.3.1. Criterio de edad.

Para realizar la presente propuesta se establecen rangos de edad predeterminados, para ello, se ha tomado en cuenta factores técnicos y legales, tal es así que, la edad de inicio para el programa es de 11 años hasta los 19 años de edad.

3.4.3.2. Criterio de zonificación.

Para la implementación del programa, se debe establecer las zonas en las que se va a operar, en este caso, las zonas escogidas, son los sectores urbanos marginales del norte de Guayaquil, específicamente: Mapasingue, Flor de Bastión y Bastión Popular, Francisco Jácome, Flor de Bastión II.

3.4.3.3. Criterio educacional.

Los niveles de educación mínimos deseado es haber terminado al menos 6to grado de educación básica, esto debido a que se necesitan cierta destrezas y conocimientos en matemáticas y sobre todo los candidatos deben tener una disciplina de estudio y cumplimiento de objetivos.

3.4.4. Costos de la propuesta.

El costo total al que asciende el programa es de USD. 24,000 los cuales se dividen por fases de implementación, a continuación en la tabla N 3, se detallan los costos en la tabla que se presenta.

Tabla Nª 3. Costos por procesos y costo total.

Fases	Costo en Dólares
Capacitación equipo base en los temas relacionados con el emprendimiento	\$ 4,000
Ubicación de beneficiarios	\$ 2,000
Actividades de Integración	\$ 1,000
Desarrollo de planificación de actividades de campo	\$ 3,000
Conformación clubes de ahorro	\$ 2,000
Apertura cuentas solidarias	\$ 5,000
Retroalimentación del programa	\$ 1,500
TOTAL	\$ 18,500

3.5. PROPUESTA GAME ON (A JUGAR), ESCUELA DE VIDA.

GAME ON es un programa que se lo planea llevar a cabo en los próximos 2 años, éste está dirigido a niños desde edades tempranas y jóvenes hasta los 18 años de edad, sin embargo, por efectos de implementación local, se ha destinado para que participen 240 beneficiarios de edades entre 11 a 18 años a un costo total por implementación de \$ 27000 y contará con 15 facilitadores.

La iniciativa mundial de Deporte Infantil Game On, operada por la Alianza Internacional para los Deportes de los Jóvenes (IAYS) y sus afiliados, es un esfuerzo para dirigir los problemas serios relacionados con la falta de oportunidades para que todos los niños y jóvenes desarrollen las habilidades,

conocimiento y motivación para participar en deportes en cada nivel alrededor del mundo.

Como debe saber, los líderes bien intencionados de deportes no siempre poseen el tiempo o la experiencia para enseñar a los niños las habilidades motoras básicas que necesitan para tener éxito en los deportes o para desarrollar vidas saludables. Game On! enseña estas habilidades en un ambiente DIVERTIDO, incluyente y amigable.

3.5.1. Metodología.

La filosofía Game On se asegura que cada niño posea las mismas oportunidades para participar en los deportes. Nuestra meta es apoyarlo como Líder de Deporte Infantil para hacer de esto una realidad.

Este manual lo equipa con una introducción a Game On!, consejos e instrucciones de cómo operar su programa de Deporte Infantil Game On! y actividades amistosas para el usuario. Las actividades se muestran como planes de lección y se encuentran agrupadas en dos niveles: Nivel I – Desarrollo de Habilidades Básicas para principiantes; Nivel II – Juegos y Deporte Modificado para niños mayores o más avanzados.

3.5.1.1. Misión del Programa.

La misión de los Deportes Infantiles Game On es proporcionar oportunidades a los niños y jóvenes en todo el mundo para participar en actividades deportivas saludables y esto incluye su país. Game On trata acerca de todos y les presentará las habilidades básicas necesarias para la participación en actividades físicas y deportes en un ambiente DIVERTIDO y SEGURO que enfatiza los valores positivos de la vida. Es filosofía de Game On que una vez que los niños posean estas habilidades, tendrán la confianza y la motivación para participar en las muchas actividades físicas y sociales que la vida ofrece.

El programa Game On ha sido desarrollado por profesionales a través del mundo y utiliza un enfoque básico de habilidades de enseñanza y después utilizar esas habilidades en un deporte modificado. Game On complementa los programas de las escuelas mundialmente y proporciona recursos flexibles y amigables para el usuario para utilizar en escuelas o comunidades de una forma holística.

Game On utiliza una metodología que asegura que los niños se DIVIERTAN y permanezcan ACTIVOS al tiempo que forman habilidades para la vida y valores positivos a través de la participación en deportes en un AMBIENTE AMIGABLE para el JÓVEN para facilitar el éxito.

3.5.1.1.1. Factores que impulsa el programa GAME ON.

3.5.1.1.1.1. Promueve la igualdad.

- No excluye, discrimina o estereotipa en base a la diferencia.
- Respeto la diversidad y asegura la igualdad de aprendizaje para todos los niños, incluyendo niños que trabajan, niños de minorías étnicas y aquellos que viven con o afectados por el virus del SIDA, niños con discapacidad y niños víctimas de explotación y violencia.
- Responde a la diversidad conociendo las circunstancias y necesidades diferenciadas de los niños basados en el género, clase social, procedencia étnica y nivel de habilidad.

3.5.1.1.1.2. Es efectivo para el aprendizaje.

- Promueve los procesos de enseñanza y aprendizaje de buena calidad.

- Proporciona un contenido estructurado y materiales y recursos de buena calidad.
- Realza la capacidad del maestro, moral, compromiso y su propio reconocimiento de los derechos del niño.

3.5.1.1.3. Protege a los niños y Jóvenes.

- Es saludable, higiénico y libre de drogas, castigo corporal y acoso. Se encuentra equipado con hidratación y limpieza adecuada y proporciona servicios de salud como suplementos y consejería nutricional.
- Proporciona educación basada en habilidades para la vida.
- Promueve tanto la salud física como psicosocial emocional de los maestros y estudiantes.
- Ayuda a defender y proteger a todos los niños del abuso y daño.
- Brinda una experiencia positiva para los niños.

3.5.1.1.4. Es sensible al género.

- Promueve la igualdad de género en la inscripción y en los logros.
- Elimina los estereotipos de género.
- Garantiza que las instalaciones, las asignaturas y los procesos de enseñanza y aprendizaje sean amigables tanto para los niños como las niñas por igual.

- Socializan niñas y niños en un ambiente no violento.
- Fomenta el respeto a los derechos de otros, dignidad e igualdad.

3.5.1.2. Componentes del Programa.

3.5.1.2.1. Nivel I. Desarrollo de habilidades básicas o habilidades motoras fundamentales (FMS).

Objetivo.

El objetivo de este nivel es presentar a los niños las habilidades básicas necesarias para la participación en actividades físicas y deportes. Hacer que practiquen y se enfoquen en estas habilidades en un ambiente DIVERTIDO y SEGURO que enfatice los valores de la vida positivos. Este nivel es adecuado para niños más pequeños pero de todas formas es útil con niños mayores para presentar los métodos adecuados de las habilidades básicas y necesarias para la excelencia en los deportes.

El Nivel Uno proporciona las cinco (5) habilidades básicas necesarias para participar en cualquier deporte en juegos de “lección planeada”.

Movimiento

Balance

Lanzamiento y Atrapada

Golpeo

Drible (con manos y pies)

3.5.1.2.2. Nivel II – Deportes modificados.

El objetivo de este nivel es presentar a los niños y jóvenes juegos y deportes organizados a través de versiones modificadas que aseguren que el niño se está DIVIRTIENDO al mismo tiempo que se le da oportunidad de utilizar las habilidades aprendidas en el Nivel I Game On! – Desarrollo de Habilidades Básicas. El Nivel II proporciona una forma para que el Líder de Deportes Game On! enfatice el trabajo en equipo, oportunidades motivacionales y habilidades para la vida. Esta sección contiene un compendio de los deportes Game On! modificados (Ejemplo: Fútbol Red Vacía (Soccer), Mini Voleibol, Cricquet para Niños, etc.) y también es adecuado para niños más grandes que ya estén practicando los métodos adecuados de las habilidades básicas.

3.5.2. Desafíos Game On.

De acuerdo al Manual de Campo GAME ON, El Desafío de Habilidades Game On! es una herramienta de evaluación sencilla para cada una de las Habilidades Motoras Básicas que pueden utilizarse al presentar la habilidad y al final de la escuela, período deportivo o ciclo.

Las actividades de Desafío de Habilidades se encuentran incluidas en la introducción de cada Habilidad Motora Básica. Utilizar estas actividades asegura que se aprende el método adecuado desde el comienzo. Lo motivamos a organizar las actividades en un Evento de Desafío de Habilidades al final del período y le hemos proporcionado los consejos de planeación y un programa de eventos muestra (ver la Sección de Recursos – Planeación, Evaluación y Medición de Resultados). El Evento de Desafío de Habilidades proporciona una competitividad natural y es un aparador fantástico para las habilidades y el talento que ha alimentado. Ayuda a evaluar, reconocer e inspirar a sus niños, escuela, comunidad y, de forma importante, patrocinadores, que pueden ayudar a proporcionar más equipo, premios y oportunidades para sus niños.

Tabla Nª 4 Niveles recomendados GAME ON De desarrollo y progreso

<p style="text-align: center;">EDAD 0 – 9 O GRADO K-5</p>	<p style="text-align: center;">EDAD 10 – 13 O GRADOS 6 - 8</p>	<p style="text-align: center;">EDAD 14 – 17 O GRADOS 9 – 12</p>
<p style="text-align: center;">Habilidades Motoras Fundamentales (FMS)</p>	<p style="text-align: center;">Deportes Modificados</p>	<p style="text-align: center;">Deportes Modificados y Deporte</p>
<p>Entre este rango de edad / grado se recomienda que las habilidades básicas se enseñen junto con un enfoque importante en las habilidades para la vida y momentos de enseñanza. Este grupo requiere una guía y supervisión importante del entrenador / maestro / voluntario en todos los niveles de la actividad. Esta supervisión es crítica para los niños que alcanzan la barrera de la habilidad para beneficiarse completamente de los deportes modificados.</p>	<p>Entre este rango de edad / grado los niños puede aplicar las Habilidades Motoras Fundamentales (FMS) aprendidas, para los deportes y juegos que sean apropiados para enseñarles las habilidades necesarias para tener éxito en deportes específicos (por ejemplo, al lanzar la pelota hacia el aro de básquetbol). También les presenta las reglas básicas del juego y las habilidades especiales y el control del cuerpo necesario para cada deporte. A este grupo se le puede enseñar el deporte modificado y dejarlos jugar con supervisión mínima. La seguridad, liderazgo, resolución de</p>	<p>Entre este rango de edad / grado a los niños se les pueden enseñar habilidades específicas del deporte y pueden disfrutar la participación por completo en los deportes. En este nivel puede jugar con supervisión mínima. En esta etapa se debe enfatizar el liderazgo, responsabilidad social, trabajo en equipo y crear oportunidades para el desarrollo del liderazgo.</p>

	<p>conflictos y trabajo en equipo son algunas de las habilidades para la vida y momentos de enseñanza de los que se puede aprovechar en este nivel.</p>	
--	---	--

3.5.3. POBLACIÓN BENEFICIARIA.

Para la implementación de la propuesta, se han definido parámetros de selección del programa, los mismos que responden a los requerimientos técnicos y de sostenibilidad con el que ha sido concebido el programa. Estos criterios han sido contextualizados a la realidad local, guardando asimetrías culturales entre las distintas agencias de apadrinamiento. Para este programa se escogerán 240 jóvenes de entre 11 a 19 años de edad.

3.5.3.1. Criterio de edad.

Para realizar la presente propuesta se establecen rangos de edad predeterminados, para ello, se ha tomado en cuenta factores técnicos y legales, tal es así que, la edad de inicio para el programa es de 11 años hasta los 19 años de edad.

3.5.3.2. Criterio de zonificación.

Para la implementación del programa, se debe establecer las zonas en las que se va a operar, en este caso, las zonas escogidas, son los sectores urbanos marginales del norte de Guayaquil, específicamente: Mapasingue, Flor de Bastión y Bastión Popular, Francisco Jácome, Flor de Bastión II.

3.5.3.3. Criterio educacional.

Los niveles de educación mínimos deseado es haber terminado al menos 6to grado de educación básica, esto debido a que se necesitan cierta destrezas y conocimientos en matemáticas y sobre todo los candidatos deben tener una disciplina de estudio y cumplimiento de objetivos.

3.5.4. Costos de la propuesta.

El costo total al que asciende el programa es de USD. 31,900 los cuales se dividen por fases de implementación, a continuación en la tabla N 5, se detallan los costos en la tabla que se presenta.

Tabla Nª 5 Costos por proceso y costos totales del programa.

FASES	Costo en Dólares
Capacitación equipo base en las 5 técnicas y módulos respectivos del programa a desarrollar	US\$. 5000
Ubicación de beneficiarios	US\$. 2000
Actividades macro de Integración	US\$. 3000
Desarrollo planificación actividades de campo	US\$. 4500
Alquiler complejo deportivo	US\$. 2400

Desarrollo de 5 actividades deportivas modificadas (futbol, vóley, básquet, base ball, tenis)	US\$. 8000
Evaluación de actividades	US\$. 3000
Clausura	US\$. 4000
TOTAL	US\$. 31900

ESTUDIO DE MERCADO DE LA PROPUESTA.

4.1. Descripción del área de intervención.

Guayaquil, oficialmente Santiago de Guayaquil, es la ciudad más poblada y más grande de la República del Ecuador. El área urbana de Guayaquil se alinea entre las ciudades más grandes de América Latina. Es además un importante centro de comercio con influencia a nivel regional en el ámbito comercial, de finanzas, político, cultural, y de entretenimiento. La ciudad es la cabecera cantonal del cantón homónimo y la capital de la provincia del Guayas.

Localizada en la costa del Pacífico en la región litoral de Ecuador, el Este de la ciudad está a orillas del río Guayas, a unos 20 kilómetros de su desembocadura en el Océano Pacífico, mientras está rodeada por el Estero Salado en su parte Oeste-Sur y el inicio de la Cordillera Chongón-Colonche en el Oeste-Norte, una cadena de montañas de media altitud. La ciudad se divide en 16 parroquias urbanas, aunque dentro de una nueva administración municipal, su organización consiste de 74 sectores. Es la ciudad con mayor densidad de población en el Ecuador, con un total de 2.526.927 habitantes en su aglomeración urbana según el último censo en el 2010. Actualmente la ciudad de Guayaquil tiene una población flotante con la que alcanza los 2.634.016 dentro de su área metropolitana de habitantes, teniendo en cuenta una tasa anual promedio de crecimiento poblacional de 2,70%. El área metropolitana de Guayaquil está compuesta de 344,5 km² de superficie, de los cuales 316,42 km², equivalentes al 91,9% del total, pertenecen a la tierra firme (suelo); mientras que los restantes 28,08 km², equivalentes al 8,1%, pertenecen a los cuerpos de agua que comprenden a ríos y esteros.

Fundada definitivamente en 1547 como astillero y puerto comercial al servicio de la Corona española, como "Santiago de Guayaquil", luego de varios otros intentos de fundación, ha servido de punto principal en la economía de la nación. Ha sido sede de grandes revoluciones y levantamientos a lo largo de la historia, siendo la primera ciudad ecuatoriana en obtener de forma definitiva su independencia de España en 1820. Luego fue capital de la Provincia Libre de Guayaquil, que más tarde fue forzada a anexionarse a la Gran Colombia. Desde 1830 forma parte de la República del Ecuador como importante eje económico y político. La revolución marcionista que expulsó al militarismo extranjero, la revolución liberal liderada por el general Eloy Alfaro, la revolución de mayo que cambió el gobierno y la constitución de la época, y en tiempos más recientes el liderazgo en el proyecto autonomía regional son importantes hitos en la historia de la nación que se han desarrollado en la ciudad.

Santiago de Guayaquil se destaca entre las ciudades ecuatorianas por su elevado uso de tránsito masivo, y por su densidad total y la diversidad de su población. El puerto de la ciudad es uno de los más importantes de la costa del Pacífico oriental. El 70% de las exportaciones privadas del país sale por sus instalaciones, ingresando el 83% de las importaciones. Además, por su posición de centro comercial, se ha denominado a la ciudad como la "capital económica del país" esto es debido a la cantidad de empresas, fábricas, y locales comerciales que existen en toda la ciudad. Otro apodo muy común entre la población es el de "La Perla del Pacífico". Manual de Campo, Fundación Children International.

Guayaquil es la segunda ciudad más importante del Ecuador, es el puerto principal del país, además capital económica, tiene una población estimada de 2'350.915 habitantes, de los cuales 1'192.694 son hombres y 1'158.221 son mujeres, es decir, existen 34473 mujeres más que hombres, la población tiene una tasa de crecimiento de 1,91 puntos porcentuales, la población en Guayaquil es relativamente joven, la población de menores a 10 años hasta los 39 años de

edad es de 1'583.223 habitantes, de los cuales 1'143.501 habitantes pertenecen a la Población Económicamente Activa, de estos 357,186 habitantes pertenecientes a rangos de edad entre 18 a 29 años son los que mas aportan a la Población Económicamente Activa (PEA). De la PEA, los que se encuentran en Ocupación, es decir, realizando actividades de empleo remunerado u ocupaciones no remuneradas son 1'002.514 habitantes, de los cuales 275.226 son los habitantes que se encuentran en rangos de edades comprendidos entre los 18 a 29 años de edad y 242.210 habitantes de los habitantes comprendidos entre los 30 a 39 años de edad. Del total de la PEA en plena ocupación, 309.555 son hombres entre 18 y 39 años de edad y 207.881 son mujeres. De lo mencionado anteriormente se puede notar que es la población masculina la que se encuentra en mayor ocupación remunerado y/ o no remunerada.

De igual manera según el INEC, en su informe 2010 sobre el censo urbano de empleo, desempleo y subempleo, menciona que 233,694 habitantes en pleno empleo, es decir, 23,31% tienen ingresos entre 200 a 299 dólares mensuales, y de 0 a 299 dólares mensuales 486,570 habitantes, es decir, 48,53%, y únicamente el 0,065% de la población reportan ingresos mensuales que sobrepasan los 2000 al mes. Por lo que la mayor parte de la población ocupada, se encuentra bajo la expectativa de ingreso para obtención de la canasta básica familiar.

4.2. Problema central.

Implementar o no un sistema de apoyo a emprendimientos juveniles en las zonas urbano marginales del norte de Guayaquil

4.3. Objetivo del estudio de mercado.

Determinar la predisposición de la comunidad objeto de estudio para implementar un sistema de apoyo a emprendimientos juveniles localizado en el norte de la ciudad de Guayaquil.

4.4. Objetivos Específicos.

1. Determinar las preferencias de actividad que realizan los jóvenes en sus tiempos libres
2. Definir el interés de participar en evento de formación emprendedora de tipo social, financiera, deportiva y ciudadana.
3. Establecer los requerimientos mínimos que la población objeto de estudio desea se desarrollen para participar en eventos de formación emprendedora.

3.5. Plan de Investigación.

Para el desarrollo de la presente investigación se lo realizará a través de encuestas destinadas a las potenciales beneficiarios del programa. La población objeto de estudio son los jóvenes de edades comprendidas entre 11 a 19 años de edad, pertenecientes al programa de apadrinamiento de la Fundación Children International, agencia Guayaquil.

En la actualidad en la fundación se encuentran apadrinados 14400 jóvenes entre los rangos de edad antes mencionados

3.5.1. Cálculo de la muestra:

Para la realización de la encuesta nos ayudaremos de técnicas de muestreo. La muestra calculada es 313 encuestas, tomando en cuenta que el nivel de confianza con el que se trabajará es del 90%, considerando que El universo poblacional corresponde a los jóvenes (Hombres y mujeres), beneficiarios de La fundacion Children International Agencia Guayaquil, Es decir 1440 .

N= 1440.

Es= 0,015

N.C.= 90%

$$\sigma^2 = (SE)^2 = (0,015)^2 = 0,000225$$

$$S^2 = P (1-p) = 0,9 (1-0,9) = 0,09$$

$$n^{\circ} = S^2 / \sigma^2 = 0,09 / 0,000225 = 400$$

$$n = n^{\circ} / 1 + (n^{\circ} / N) \quad n = 400 / (1 + 400 / 1440) = 313.$$

3.6. PLAN DE ENCUESTA:

3.6.1. Objetivo general:

Determinar la necesidad de implementar los programas: GENERA EMPLEO, AFLATEEN y GAME ON, en la fundación CHILDREN INTERNATIONAL Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil, orientado a jóvenes de entre 11 a 19 años.

Cuestionario:

1. Escoja su edad.

Objetivo específico: Determinar el sector etario que será objeto de intervención.

11 12 13 14 15 16 17 18 19

2. Escoja su lugar de su vivienda habitual.

Objetivo: Determinar si los potenciales participantes viven en las zonas urbano marginales del norte de la ciudad de Guayaquil.

Mapasingue. ()

Francisco Jácome ()

La Florida ()

Bastión Popular ()

Flor de Bastión I ()

Flor de Bastión II ()

Daule ()

Durán ()

3. Por favor indique su actividad actual.

(En el caso de no estudiar favor pasar a la pregunta número 5)

Objetivo: Determinar la ocupación del potencial participante, y así poder establecer las prioridades del mismo.

Estudia _____

Trabaja _____

Ayuda en casa _____

Ninguna _____

4. Por favor Indique su nivel de estudios.

Objetivo. Determinar el nivel escolar de los potenciales participantes y así definir la estrategia y metodología adecuada para los distintos programas de formación.

Primaria ()

Cursando Primaria ()

Secundaria ()

Cursado secundaria ()

Cursando Técnico ()

Otro (), especifique _____

5. ¿Conoce usted lo que es emprendimiento?

Objetivo: Conocer si el encuestado esta familiarizado con el significado de emprendimiento.

Si () No ()

6. ¿Anteriormente a participado en actividades de negocio que le han generado ingresos grandes o pequeños?

Objetivo: Conocer si el encuestado le interesa realizar actividades de emprendimiento financiero.

(Si su respuesta es positiva pase a la siguiente pregunta)

10. ¿Qué características debería tener estas capacitaciones?

Objetivo. Saber los requerimientos mínimos que deberían tener los eventos de capacitación.

- a. Divertidas. ()
- b. Prácticas. ()
- c. Teóricas. ()
- d. Casos prácticos . ()
- e. Laboratorio de ventas ()
- f. Giras de observación. ()
- g. Clases dirigidas. ()
- h. Horarios flexibles. ()
- i. Participación de familia. ()
- j. Trabajos grupales. ()

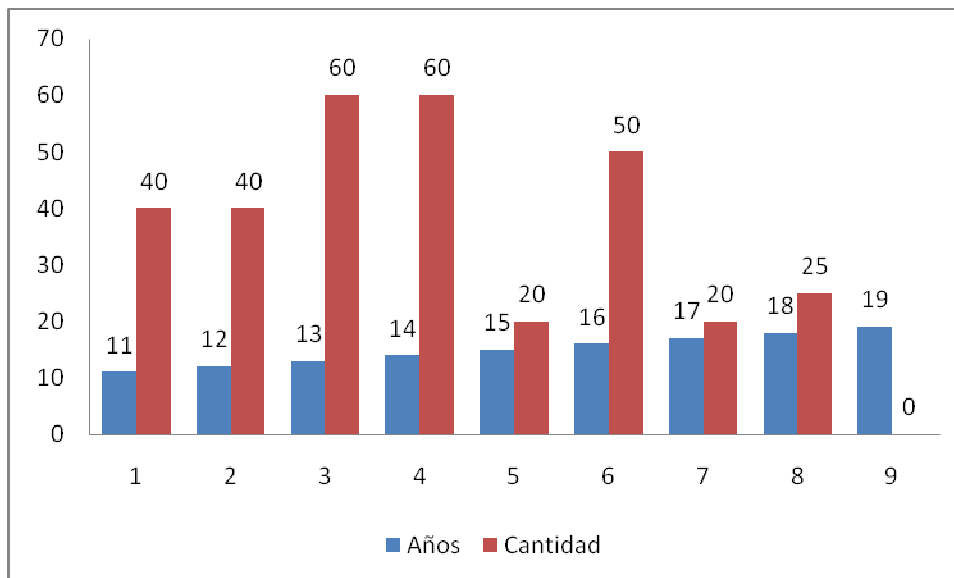
11. ¿Le gustaría participar en actividades de formación en habilidades y destrezas de vida, que le permitan integrarse a la sociedad como una persona útil y proactiva par su comunidad?

3.7. Resultados de la encuesta.

1. Escoja su edad.

Respuesta:

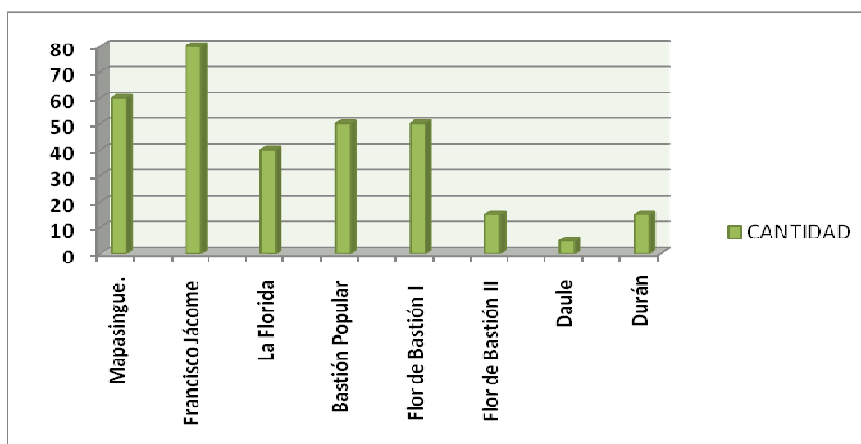
Figura1. Relación Edad - Cantidad



2. Escoja su lugar de su vivienda habitual.

Resultados:

Figura 2. Relación Zona- Cantidad



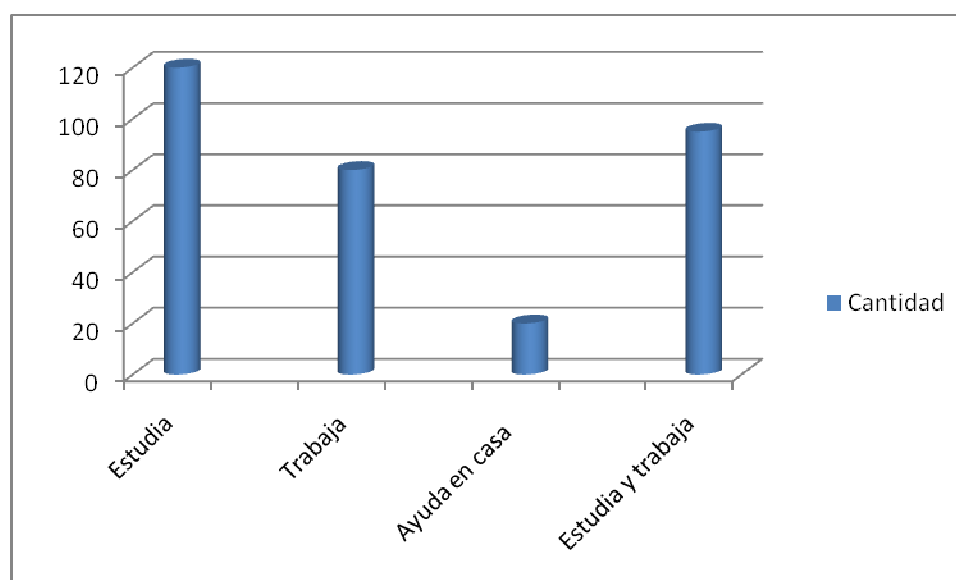
- El 25,40 % de los encuestados pertenecen a la zona de Francisco Jácome.
- El 19,05 % de los encuestados pertenecen a la zona de Mapasingue.
- El 31,74% de los encuestados pertenecen a las zonas de Bastión Popular y Flor de Bastión I .
- El 9,52% de los encuestados pertenecen a las zonas de Flor de Bastión II y Durán respectivamente, 4, 76% en cada zona respectivamente.
- EL 1,59% de los encuestados pertenecen a la zona de Daule.

3. Por favor indique su actividad actual.

(En el caso de no estudiar favor pasar a la pregunta número 5)

Resultados:

Figura 3. Relación Actividad - Cantidad



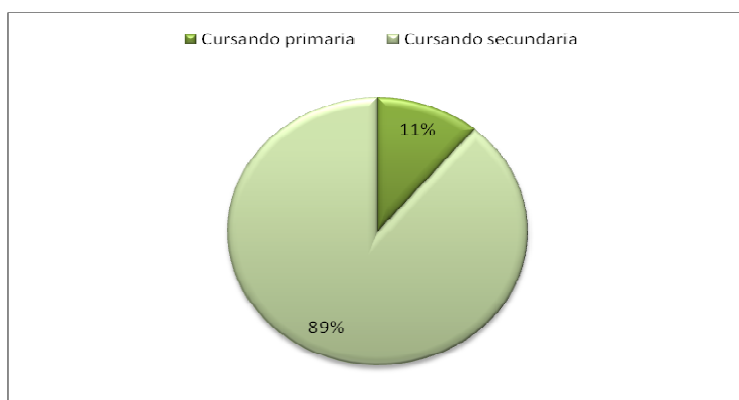
- De los encuestados, el 38,10% mencionan que dedican su tiempo al estudio.

- De los encuestados, el 30,15% mencionan que dedican su tiempo a estudiar y trabajar.
- De los encuestados, el 25,39% mencionan que dedican su tiempo a trabajar
- De los encuestados, el 6,35% mencionan que dedican su tiempo a la ayuda en los quehaceres domésticos.

4. Por favor Indique su nivel de estudios.

Resultados:

Figura 4. Relación Educación – Porcentaje

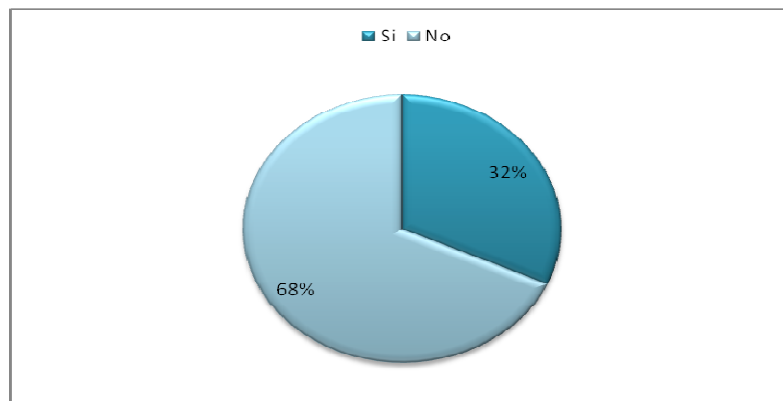


- De los encuestados el 88,89% mencionan que se encuentran cursando la secundaria, en los distintos niveles o cursos respectivos.
- De los encuestados el 11,11% mencionan que se encuentran cursando la primaria, en los distintos niveles o grados básicos respectivos.

5. ¿Conoce usted lo que es emprendimiento?

Resultados:

Figura 5. Relación Conocimiento sobre Emprendimiento.

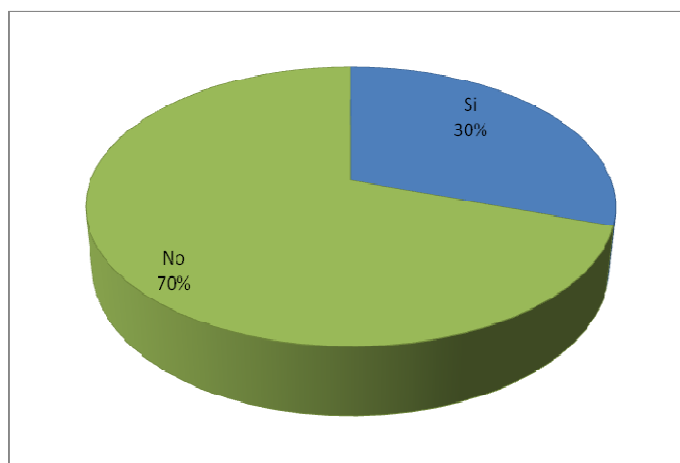


- De los encuestados el 68,25% mencionan Desconocer lo que se trata el término Emprendimiento, pese a que de manera intuitiva enumeran acciones que han tomado como “iniciativas para superarse”.

- El 31,75% de los encuestados mencionan que si conocen del significado de EMPRENDIMIENTO.

6. ¿Anteriormente a participado en actividades de negocio que le han generado ingresos grandes o pequeños?

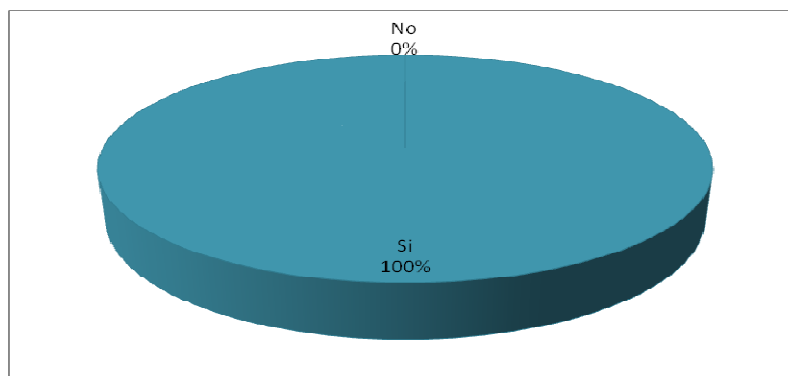
Resultados:

Figura 6. Actividades previas.

- De los encuestados el 69,84% mencionan que no han participado en acciones previas que le generen ingresos.
- El 30,16% de los encuestados menciona que si han participado en acciones que le han generado un ingreso o rentabilidad por participación.

7. ¿Anteriormente a participado en actividades sociales, culturales y/ o deportivas dentro o fuera de la Fundación?

Resultados:

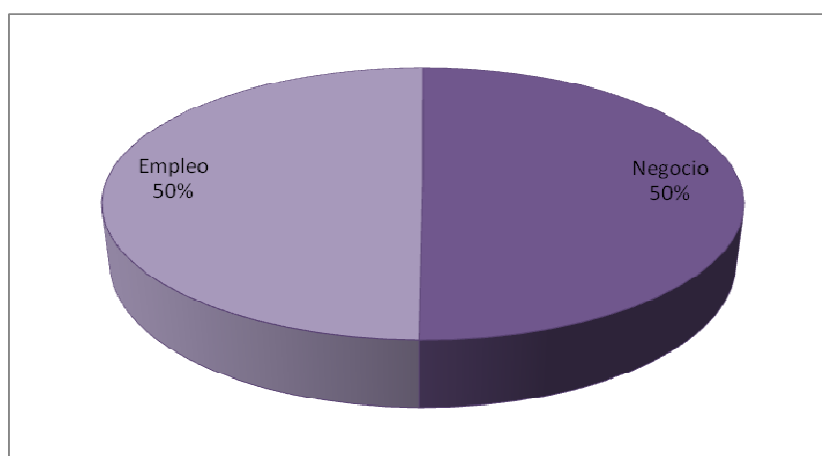
Figura 7. Participación actividades sociales.

Los resultados a esta pregunta arrojan que el 100% de los encuestados han participado al menos una vez en actividades sociales y culturales.

8. ¿Le interesaría generar oportunidades de negocio o conseguir

Resultados:

Figura 8. Preferencias de actividad.



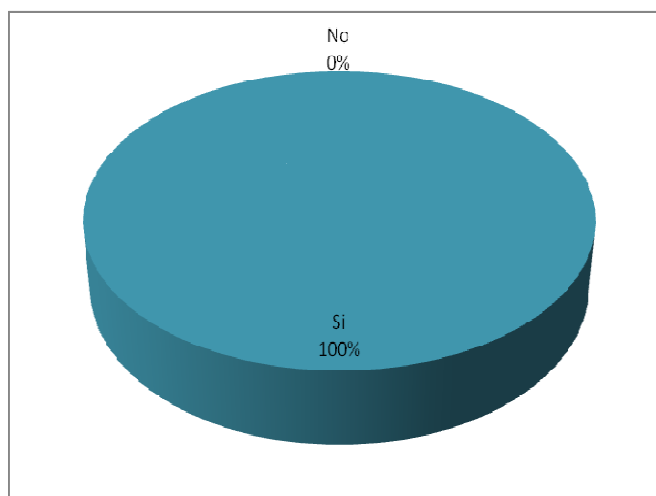
De los encuestados, el 50% desea adquirir destrezas para la generación de un negocio propio, mientras que el otro 50% mencionan que desean adquirir herramientas para poder acceder a un empleo por primera vez, o mejorarlo.

9. ¿Le interesaría participar en actividades de capacitación que le permitan adquirir herramientas para generar oportunidades de negocio o habilidades para conseguir empleo?

(Si su respuesta es positiva pase a la siguiente pregunta)

Resultados:

Figura 9 . Interés para participar en actividades formación.

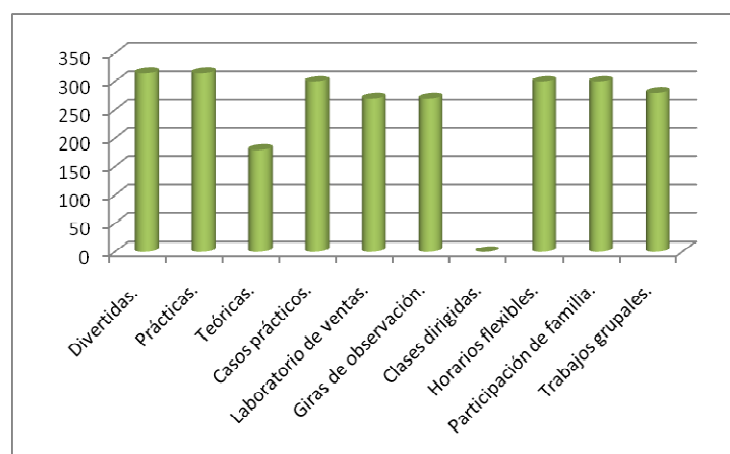


De los encuestados en concordancia con la pregunta anterior 100% de los encuestados mencionan que desearían acceder a capacitación y formarse en habilidades y destrezas para la vida.

10. ¿Qué características debería tener estas capacitaciones?

Respuesta:

Figura 10. Atributos formación.



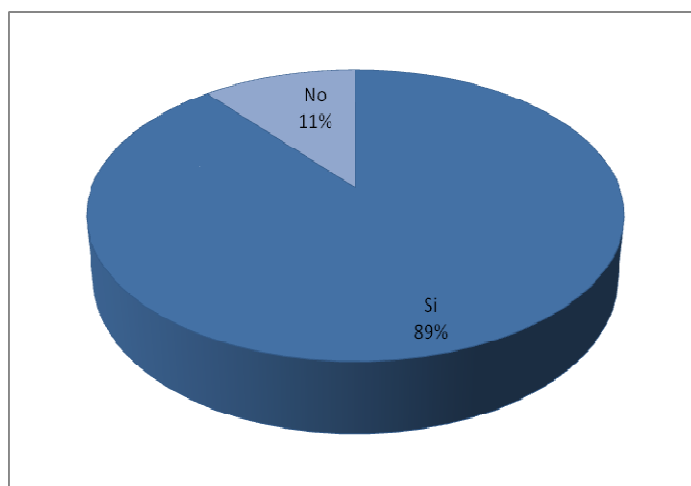
De los encuestados casi en su totalidad aceptan los atributos mínimos que piensan deberían tener los talleres de capacitación, únicamente la tendencia rechaza a que las capacitaciones sean puramente teóricas.

11. ¿Le gustaría participar en actividades de formación en habilidades y destrezas de vida, que le permitan integrarse a la sociedad como una persona útil y proactiva para su comunidad?

(Si su respuesta es positiva pase a la siguiente).

Resultados:

Figura 11. Preferencia participación formación propuesta

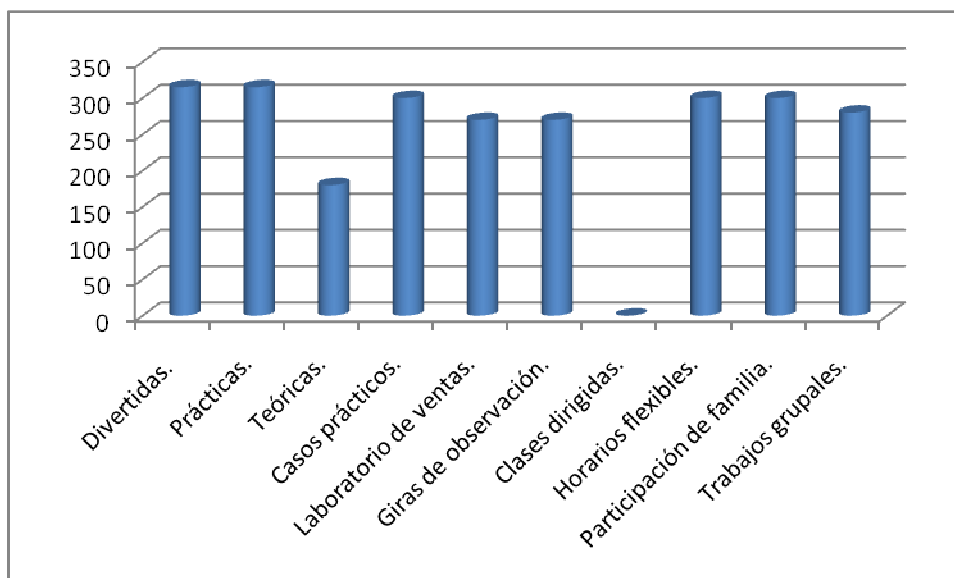


De los encuestados el 88,90% mencionan que desearían participar en eventos de capacitación orientados a consagrarse como una persona útil y proactiva.

12. ¿Qué características deberían tener los eventos de formación?

Resultados:

Figura 12 Grafico atributos de capacitación.



De los encuestados casi en su totalidad aceptan los atributos mínimos que piensan deberían tener los talleres de capacitación, únicamente la tendencia rechaza a que las capacitaciones sean puramente teóricas.

3.8. Conclusiones del estudio de mercado practicado.

Una vez que se practicaron las encuestas a la muestra obtenida se puede concluir lo siguiente:

- I. El estudio practicado indica que el 38,10% de los encuestados son Estudiantes, en los distintos niveles educativos.
- II. El estudio practicado confirma la necesidad de contar con un sistema o programa que permita al joven escoger entre lãs distintas actividades ofertadas por La Fundacion que le permitan crecer de manera integral

III. De las propuestas ofertadas para formación en distintos temas, el 100% de los encuestados mencionan estar de acuerdo en participar en los distintos programas de formación que se desea implementar.

IV. De la población objeto de estudio, la mayoría de los participantes escogen atributos mínimos necesarios que deberían tener los programas de formación, de lo que se concluye que se debe utilizar metodologías participativas y dinámicas a fin de captar la atención del público objetivo.

V. Finalmente de la interpretación del estudio de mercado practicado se puede concluir que existen las condiciones necesarias para poder llevar adelante el programa de apoyo a emprendimientos juveniles, esto se da porque los datos demuestran una necesidad percibida por los jóvenes de contar con espacios que les permitan crecer como personas proactivas y con formación integral.

4 FORMULACIÓN DEL PROYECTO A TRAVÉS DE LA METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO.

Para la presente propuesta y como sistematización de lo desarrollado en el presente trabajo, se ha creído conveniente el desarrollar la propuesta con la utilización de la metodología del marco lógico, la misma que es ampliamente usada para proyectos o programas de índole social, socio económicos, técnico sociales y de desarrollo principalmente.

En el desarrollo de esta metodología se ha utilizado todo el proceso de confección hasta llegar al Marco Lógico, esto es.

- a. Matriz de Involucrados
- b. Árbol de problemas
- c. Árbol de objetivos
- d. Matriz del marco lógico.

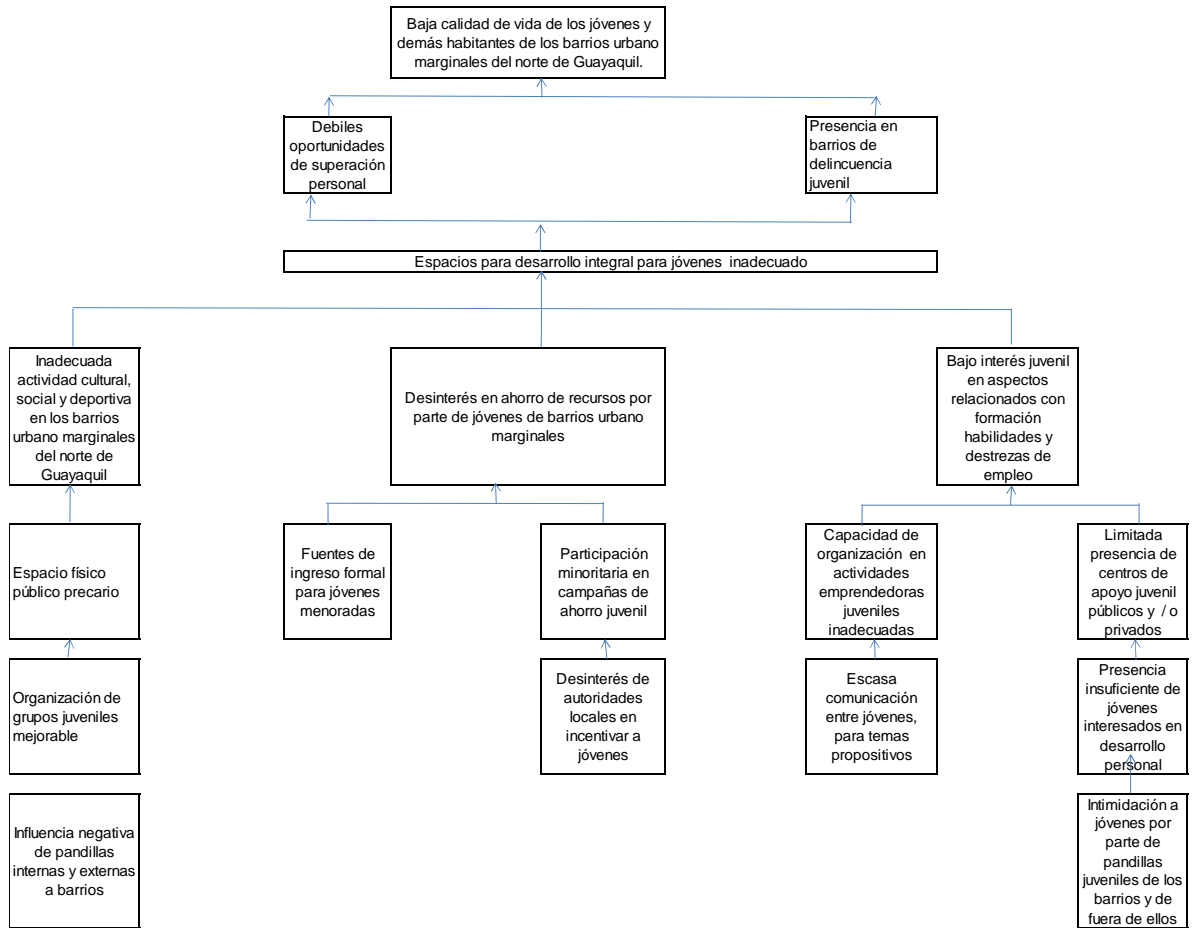
5.1. MATRIZ DE INVOLUCRADOS.

Tabla 6 Matriz Involucrados Propuesta emprendimientos.

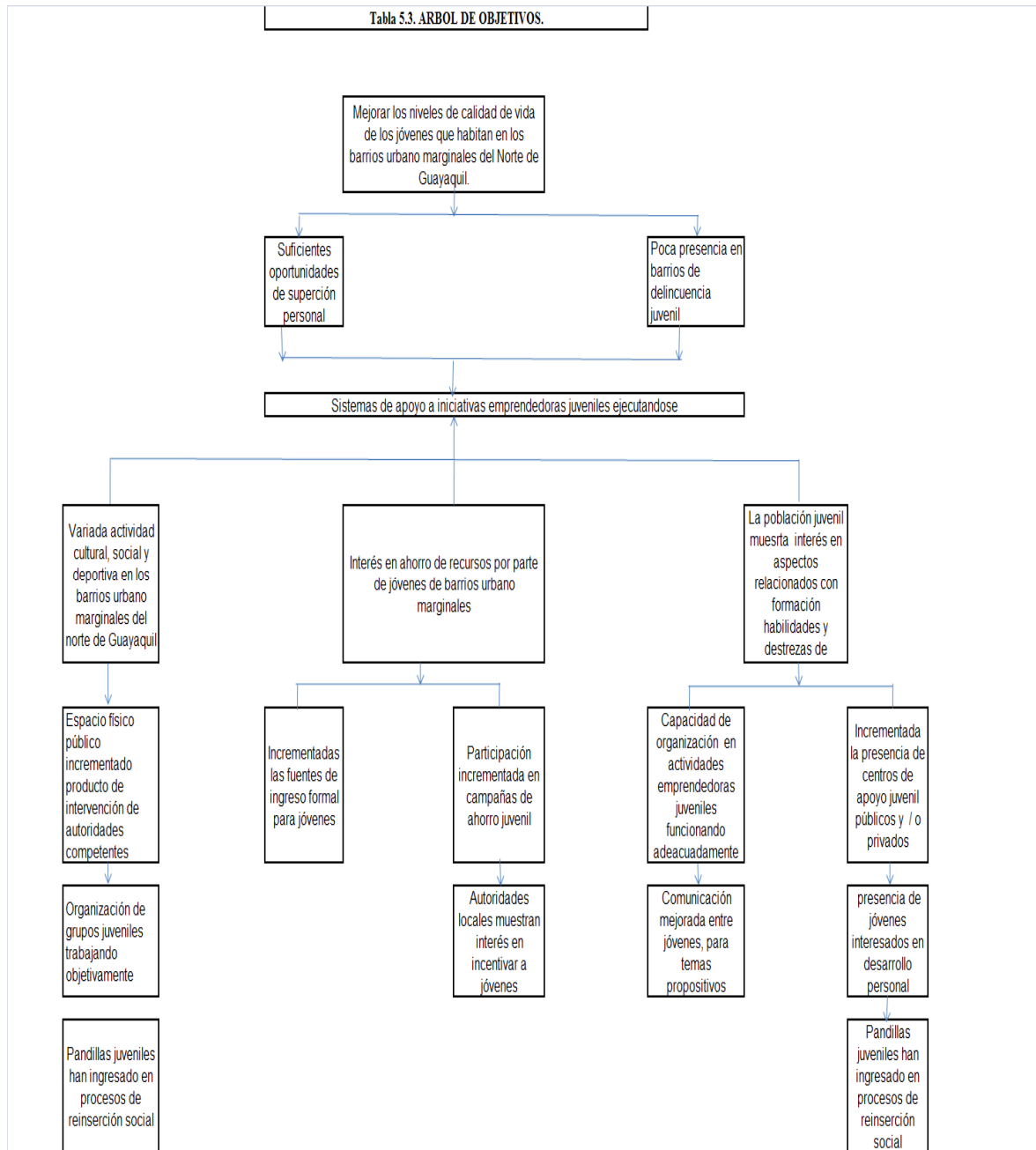
Grupos de involucrados	Intereses respecto al proyecto	Problemas percibidos	Recursos y mandatos	Problemas potenciales
Comunidad	Jóvenes mejoren su conducta y tengan herramientas para mejorar su futuro	Presencia de pandillas juveniles, sector con pocos negocios cercanos 2. Jóvenes irrespetuosos	R1: Capacidad de convocatoria	Que la comunidad desee aparte de la iniciativa de jóvenes, algún aporte para mejoras barriales
Jóvenes de la localidad	Ocuparse en actividades que le generen bienestar y capacidades para tener ingresos económicos	1.Desocupación, aburrimiento, espacios de sana distracción insuficientes, influencia de pandillas externas a los barrios 2. Pocas oportunidades para ingreso en mercado laboral	R1: Capacidad de convocatoria M1: Espacios de formación prácticos para generar ingresos	Posible desinterés de participar en el programa de la mayoría de jóvenes del sector
Directivas barriales	Que el nivel de vida de los habitantes de la comunidad se vea mejorado	Infraestructura social insuficientes(parques, sede social), jóvenes pierden tiempo, vicios, video juegos	R1: Capacidad de Convocatoria M1: Involucramiento también de adultos	Falta de sensibilización para acceder a este tipo de programas.
Aportantes proyectos	Aportar económicamente con iniciativas de mejora en la calidad de vida		Económico (interés en financiar proyectos juveniles)	

5.2. ÁRBOL DE PROBLEMAS.

Cuadro 5.2. ÁRBOL DE PROBLEMAS



5.3. ÁRBOL DE OBJETIVOS.



5.4. MATRÍZ MARCO LÓGICO.

MARCO LOGICO PROPUESTA			
FIN	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Mejorar los niveles de calidad de vida de los jóvenes apadrinados de la fundación Children International AOA Guayaquil.	Al final de la implementación del programa, el 90% de beneficiarios y miembros de la comunidad perciben una mejora significativa en su estilo de vida	Encuestas de salida del programa de las distintas estrategias	Programas implementados se sostienen a través del tiempo y desarrollan valor agregado para la comunidad
PROPOSITO			
Implementar un sistema de apoyo a emprendimientos juveniles, orientado a jóvenes apadrinados de la zona urbano marginal del norte de Guayaquil	Al final del año 2013 el avance del programa de emprendimiento o alcanzado el 98%	Reportes de avance del programa por estrategia	Desarrollo integral de programas ejecutados efectivamente y que aportan al desarrollo de la comunidad objeto de intervención.
COMPONENTES			
1. Formación en emprendimiento laboral realizado. (Centro de Formación de Emprendimiento Laboral)	1.- El 98% de beneficiarios aprueban las capacitaciones dadas en el programa	1. Listados de aprobación de participantes.	Programas de formación emprendedora se desarrollan normalmente, en cronogramas establecidos y con los recursos necesarios.
	2.- El 70% de beneficiarios generan un emprendimiento o financiero a partir de las capacitaciones dadas en el programa	Reporte de creación de negocios	

2. Practicas emprendedoras			
2.1. Programa Aflateen orientado a jóvenes entre 11 a 18 años, ejecutándose	1.- El 98% de jóvenes aprueban el programa	1. Listados de aprobación de participantes.	Programa AFLATEEN se desarrollan normalmente y en los cronogramas establecidos
	2.- El 85% de beneficiarios mantienen un mínimo ahorro económico al finalizar la implementación del programa	2. Libretas de ahorro	
2.2 Programa Game On! Destinado a jóvenes de 11 a 18 años, Aplicado a la comunidad beneficiaria	1.- El 95% de beneficiarios culminan con éxito el programa A JUGAR	1. Listados de aprobación de participantes.	Programa de equipos deportivos se implementa en la fundación oportunamente y acorde a la estrategia país de la misma
	2. - 98% de jóvenes reportan mejoras en sus actitudes y aptitudes emprendedoras	2. Encuestas de salida, al finalizar el programa de implementación.	
ACTIVIDADES			
1.0. Selección de equipo base	2000	Presupuestos aprobados - publicaciones de invitación.	20 potenciales facilitadores en lista - 5 por actividad financiera-
1.1. Capacitación equipo base	5000	Presupuestos aprobados	5 facilitadores del equipo base, se capacitan con metodologías adecuadas para el desarrollo del programa
1.2. Levantamiento de beneficiarios	2000	Presupuestos aprobados	Potenciales beneficiarios ubicados de manera efectiva
1.3. Sensibilización a integración del programa	6000	Presupuestos aprobados	Comunidad indica actitud positiva e interés en el programa
1.4. Capacitación beneficiarios	3000	Presupuestos aprobados	Beneficiarios se capacitan normalmente en los temas planificados para el programa.
1.5. Desarrollo de 4 actividades de emprendimiento	8000	Presupuestos aprobados	Se realizan de manera oportuna las actividades de emprendimiento financiero planificadas

financiero			
2.1.0. Selección de equipo base	2000	Presupuestos aprobados - publicaciones de invitación-.	20 potenciales facilitadores en lista - 5 por actividad financiera-
2.1.1. Capacitación equipo base en los temas relacionados con el emprendimiento	4000	Presupuestos aprobados	5 facilitadores del equipo base, se capacitan con metodologías adecuadas para el desarrollo del programa
2.1.2. Ubicación de beneficiarios	2000	Presupuestos aprobados	Potenciales beneficiarios ubicados de manera efectiva
2.1.3. 3 Actividades de Integración	1000	Presupuestos aprobados	Actividades de integración desarrolladas de acuerdo a planificación respectiva.
2.1.4. Desarrollo de planificación de actividades de campo	3000	Presupuestos aprobados	Actividades de campo desarrolladas a tiempo, con participación efectiva de los beneficiarios, y con presupuestos definidos
2.1.5. Establecimiento de Alianzas con la banca -plegables con requerimientos mínimos de acceso-	1000	Presupuestos aprobados	Los bancos determinan los requerimientos mínimos de acceso
2.1.6. Conformación clubes de ahorro	2000	Presupuestos aprobados	Los participantes ahorran continuamente la cuota definida en los clubes
2.1.7. Apertura cuentas solidarias	5000	Presupuestos aprobados	Bancos y cooperativas de ahorro y crédito dan facilidades para la apertura de cuentas solidarias
2.1.8. Retroalimentación del programa	1500	Presupuestos aprobados	Retroalimentación del programa efectuada de manera oportuna y transparente
2.2.0. Selección de equipo base	2000	Presupuestos aprobados - publicaciones de invitación-.	32 potenciales facilitadores en lista - 4 por actividad socio-deportivas-
2.2.1. Capacitación equipo base en las 5 técnicas y módulos respectivos del programa a desarrollar	5000	Presupuestos aprobados	8 integrantes del equipo base capacitados efectivamente en las técnicas y metodologías para el desarrollo del programa .

2.2.2. Ubicación de beneficiarios	2000	Presupuestos aprobados	Ubicación de beneficiarios de manera adecuada y efectiva
2.2.3. 5 Actividades macro de Integración	3000	Presupuestos aprobados	Ejecutadas las actividades con participación activa de los beneficiarios y presupuesto asignado efectivamente.
2.2.4. Desarrollo planificación actividades de campo	4500	Presupuestos aprobados	Desarrollo de actividades se desarrollan acorde planificación, con participación activa de los involucrados
2.2.5. Alquiler complejo deportivo	2400	Presupuestos aprobados	Complejo alquilado acorde con presupuesto
2.2.6. Desarrollo de 5 actividades deportivas modificadas (futbol, vóley, básquet, base ball, tenis)	8000	Presupuestos aprobados	Los participantes intervienen activamente en el desarrollo de las actividades deportivas modificadas
2.2.7. Evaluación de actividades	3000	Encuestas	Se evalúa de manera satisfactoria el desarrollo de los respectivos componentes
2.2.8. Clausura	4000	Presupuestos aprobados	Participantes y familiares asisten masivamente al programa de clausura

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1. CONCLUSIONES.

- Se han elaborado las estrategias respectivas para conformar la propuesta de apoyo a emprendimientos juveniles, las mismas que pretenden responder a las necesidades de formación en emprendimiento de los jóvenes apadrinados de la Fundación Children International, Agencia Operativa de Apadrinamiento Guayaquil.
- La ejecución de las estrategias planteadas serán exitosas en medida en que exista un apoyo e involucramiento efectivo de los involucrados, puesto que es con los involucrados que se dará sostenibilidad a la programación presentada, por lo tanto al encontrarse aquí desarrolladas las estrategias se deberán medir resultados parciales al medio tiempo de ejecución de los mismos .
- El programa de Capacitación que se desarrolla como componente transversal a lo largo de la propuesta presentada, contiene entre sus componentes aspectos relacionados con la salud del joven apadrinado, así como el respeto al medio ambiente, sin embargo la capacitación en su conjunto debe ser contextualizada efectivamente al entorno local en donde se desarrolla El programa propuesto.
- La capacitación del equipo base en técnicas adecuadas para transmisión de información es crucial y preponderante para asegurar la efectividad en la implementación, pues de esta manera se establecen parámetros internos de implementación flexibles.
- El desarrollo de estrategias que apunten a la motivación del potencial beneficiario, así como establecer políticas de apoyo integral que establezca la

fundación y por ende colaborarán a la consecución de los objetivos planteados en el programa.

- De los estudios realizados en pos de la conformación de un centro de apoyo a emprendimientos juveniles, se colige que es factible realizarlo por cuanto es oportuno y adecuado en vista de la población objeto de estudio y a las condiciones socio económicas en las que se desenvuelven los potenciales beneficiarios.
- El desarrollo de la estrategia de Genera Empleo, es adecuada y su ejecución debe ser llevada a cabo por fases, es decir, estableciendo primero adecuadamente la población objetivo, y desarrollando los componentes previo contextualización al entorno local, de igual forma es importante el establecimiento de alianzas estratégicas con entidades privadas y o públicas que aporten para el cumplimiento de las metas planteadas.
- Las fuentes de financiamiento para el desarrollo de los programas es internacional a través del sistema de apadrinamiento, tanto de personas como instituciones, por lo que se vería garantizada la ejecución de las estrategias durante el funcionamiento u operación de las mismas.

6.2. RECOMENDACIONES.

- Contextualizar la ejecución de las programáticas de capacitación al entorno local donde se lleva a cabo el programa de emprendimientos juveniles.

- Establecer alianzas estratégicas con diferentes instituciones públicas y privadas nacionales, especialmente aquellas dedicadas a capacitación vocacional e instituciones financieras, de esta manera se obtendrá cooperación local para el desarrollo de las estrategias planteadas.
- El proceso de escogitamiento o selección de los potenciales beneficiarios es importante por cuanto dará sostenibilidad al programa, de esta manera el establecimiento de parámetros mínimos de selección son importantes.
- Es importante se analice realizar la implementación de manera progresiva estrategia por estrategia, realizando evaluaciones de medio término u evaluaciones formativas, a fin de establecer correctivos y determinar lecciones aprendidas para implementaciones en otras agencias de apadrinamiento de Children International a nivel mundial.

REFERENCIAS

Chain Sapag, N. (2004). Diseño de proyectos sociales, Chile.

Banco Interamericano de Desarrollo (2010), Lecciones aprendidas en el desarrollo local sud America, Washington DC.

Banco Interamericano de Desarrollo (2009), Pasos para el desarrollo de Marco Lógico en propuestas de desarrollo técnico sociales, Washington DC.

S, Amartya (2000), Desarrollo y Libertad, India.

Children International (2010), manual de campo implementación de programas, Guayaquil.

AFLATEEN (2010), Manual de implementación programas de desarrollo juveniles. Netherland.

ANEXOS

ANEXO A. Modelo de encuesta.**1. Escoja su edad.**

11 12 13 14 15 16 17 18 19

2) Escoja su lugar de su vivienda habitual.

Mapasingue. ()

Francisco Jácome ()

La Florida ()

Bastión Popular ()

Flor de Bastión I ()

Flor de Bastión II ()

Daule ()

Durán ()

3) Por favor indique su actividad actual.

(En el caso de no estudiar favor pasar a la pregunta número 5)

Estudia _____

Trabaja _____

Ayuda en casa _____

Ninguna _____

4) Por favor Indique su nivel de estudios.

Primaria ()

Cursando Primaria ()

Secundaria ()

Cursado secundaria ()

Cursando Técnico ()

Otro (), especifique _____

5) ¿Conoce usted lo que es emprendimiento?

Si () No ()

6) ¿Anteriormente a participado en actividades de negocio que le han generado ingresos grandes o pequeños?

Si () No ()

7) ¿Anteriormente a participado en actividades sociales, culturales y/ o deportivas dentro o fuera de la Fundación?

Si () No ()

(Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 10)

8) ¿Le interesaría generar oportunidades de negocio o conseguir un empleo?

Negocio () Empleo ()

9) ¿Le interesaría participar en actividades de capacitación que le permitan adquirir herramientas para generar oportunidades de negocio o habilidades para conseguir empleo?

Si () No ()

(Si su respuesta es positiva pase a la siguiente pregunta)

10) ¿Qué características debería tener estas capacitaciones?

a) Divertidas. ()

b) Prácticas. ()

c) Teóricas. ()

d) Casos prácticos . ()

e) Laboratorio de ventas ()

f) Giras de observación. ()

g) Clases dirigidas. ()

h) Horarios flexibles. ()

i) Participación de familia.()

j) Trabajos grupales. ()

11) ¿Le gustaría participar en actividades de formación en habilidades y destrezas de vida, que le permitan integrarse a la sociedad como una persona útil y proactiva par su comunidad?

Si () No ()

(Si su respuesta es positiva pase a la siguiente)

12) ¿Qué características deberían tener los eventos de formación?

a) Divertidas. ()

b) Prácticas. ()

c) Teóricas. ()

d) Casos prácticos . ()

e) Giras de observación. ()

f) Clases dirigidas. ()

g) Horarios flexibles. ()

h) Participación de familia. ()

i) Trabajos grupales. ()

j) Pasantías sociales ()

ANEXO B. Cálculo de costos.**Formación en emprendimiento laboral. (Centro de Formación de Emprendimiento Laboral)**

Concepto	Costo
Convocatoria a personal interesado	2000
Contratación de facilitadores y logística	3000
Pago por movilización y subsistencias	2000
Programa de teatro acorde manual de campo	6000
Pago equipo de facilitadores y hospedaje de los mismos	3000
Capital semilla para emprendimientos seleccionados acorde manual de campo	8000
Total	24000

Programa Aflateen orientado a jóvenes entre 11 a 18 años

Concepto	Costo
Convocatoria a personal interesado	3000
Pago por movilización y subsistencias	2000
Actividades de Integración	1000
Pago por logística y compra de insumos par talleres	3000

Establecimiento de Alianzas con la banca -plegables con requerimientos mínimos de acceso-	1000
Conformación clubes de ahorro	2000
Apertura cuentas solidarias	5000
Retroalimentación del programa	1500
TOTAL	18500

Programa Game On! Destinado a jóvenes de 11 a 18 años.

Concepto	Costo
Selección de equipo base	2000
Capacitación equipo base en las 5 técnicas y módulos respectivos del programa a desarrollar	4000
Pago por movilización y subsistencias	2000
alquiler de local y movilización de participantes	3000
Desarrollo planificación actividades de campo	3500
Alquiler complejo deportivo	2400
Desarrollo de 5 actividades deportivas modificadas (futbol, vóley, básquet, base ball, tenis), compra de insumos y alquiler de espacios deportivos masivos	8000
Contatación personal evaluador de proyectos por 3 meses	3000
Alquiler de local y refrigerios	4000
TOTAL	31900

ANEXO C. Fotos de talleres en Ecuador, Guayaquil.

- Afaltoun.



- Programa Game On!



- Programa Genera Empleo.





ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ORDEN DE ENCUADERNACIÓN

De acuerdo con lo estipulado en el Art. 17 del instructivo para la Aplicación del Reglamento del Sistema de Estudios, dictado por la Comisión de Docencia y Bienestar Estudiantil el 9 de agosto del 2000, y una vez comprobado que se han realizado las correcciones, modificaciones y mas sugerencias realizadas por los miembros del Tribunal Examinador al informe del proyecto de titulación presentado por el ingeniero Juan Enrique Real Pérez.

Se emite la presente orden de empastado, con fecha mes día del año.

Para constancia firman los miembros del Tribunal Examinador:

NOMBRE	FUNCIÓN	FIRMA
Ing. Pedro Buitron, Msc.	Director	
	Examinador	
	Examinador	

Ing. Victor Pumisacho, Msc.

DECANO