Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2010 - DICIEMBRE 2010

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Fomento de la Empresarialidad en Soyapango

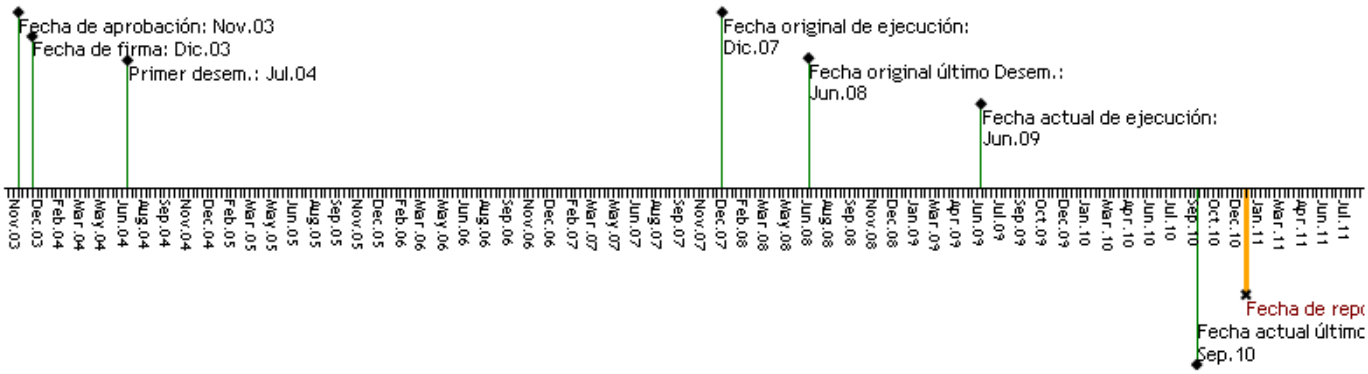
Nro. Proyecto: TC0304027 - Nro. Operación: ATN/MH-8511-ES

Resultado: Sistema de motivación y de apoyo a los jóvenes de Soyapango para la creación de empresas, que luego pueda ser transferido a otros municipios.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
EL SALVADOR	EL SALVADOR	WSD - Desarrollo de habilidades laborales	YENT - Desarrollo de la empresarialidad

Agencia Ejecutora:	Fundacion para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa	**Líder equipo de diseño:**	Angelelli, Pablo
		Líder equipo de supervisión:	Villacorta, Guillermo

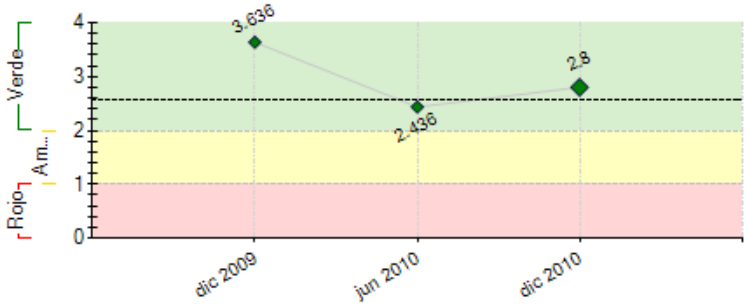
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$790,000.00	$31,505.87	$758,494.13
Contrapartida	$0.00	$332,000.00	$416,973.75

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

"El programa ha ejecutado las actividades previstas en los documentos fundacionales, con los ajustes que surgieron como consecuencia del cambio de contexto. De esta forma, ha conseguido poner de pie todos sus componentes y logrado el cumplimiento de la mayor parte de las metas previstas en el marco lógico con una efectividad y eficiencia razonables, especialmente teniendo en cuenta su accidentado arranque. En lo que se refiere a los objetivos específicos (propósito), consistentes en generar un sistema de motivación y apoyo a los jóvenes para que emprendan, se ha logrado diseñar e implementar las instancias de sensibilización, capacitación, selección y apoyo para los proyectos más promisorios. De esta forma, se cuenta hoy día con activos diversos (manuales, cursos, experiencia corporizada en recursos humanos, etc.) que ya han sido transferidos y que pueden ser transferidos a otras instituciones del país que deseen trabajar con emprendedores. El seguimiento de los emprendedores una vez concluidas las actividades, el fortalecimiento del énfasis en las acciones destinadas a mejorar el networking y las optimizaciones en la cadena C-P-I comentadas en la sección correspondiente son las principales que fueron detectadas. A pesar de ello, se ha completado la ejecución, se ha aprendido y se han construido activos transferibles. De hecho se ha realizado la transferencia a tres universidades. Las instancias formativas son las más internalizadas por estas instituciones y las actividades posteriores de la cadena (asistencia técnica y vinculación) las que más signos de interrogación despiertan en lo que respecta a su proyección futura. Por otra parte, el proyecto ha beneficiado a la Unidad Ejecutora permitiéndole desarrollar una mejor comprensión de la temática, así como también llevándole a plantearse como proyecto de interés la implementación de una aceleradora. En lo que respecta a la sostenibilidad de cara al futuro las actividades de capacitación son las que exhiben mayores perspectivas de continuidad en el tiempo. Los servicios de asistencia técnica y vinculación carecen hasta el momento de un ownership institucional asegurado, al menos para dar continuidad al modelo tal como fue implementado por el programa" *Del documento de evaluación final del proyecto*

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

El desempeño del Programa ha sido satisfactorio y se comparte lo expresado por FUNDES y por el Evaluador Final del programa. A nivel de Propósito, el programa cumplió con sus indicadores: Jóvenes capacitados y motivados para emprender (800 vrs 940); Nuevos negocios creados con el apoyo del programa (40 vrs 105). Las metas, en general, fueron sobrepasadas en la mayoría de los casos; en algunas de ellas, se superaron ampliamente; en algunos casos, no se lograron las metas. A nivel de cada componente:

1. Promoción de habilidades y competencias emprendedoras

a) material pedagógico y guías para el impulso de la empresarialidad para docentes y alumnos universitarios: 100%

b) la adaptación del material pedagógico y guías para docentes y alumnos no universitarios: 100%

c) 20 docentes entrenados: 255%

d) 1500 jóvenes no universitarios sensibilizados: 704%

e) 800 jóvenes capacitados: 118%

f) 500 pasantías realizadas por jóvenes en empresas privadas: 100%

g) 25 empresarios / mentores capacitados: 296 %

2. Selección y apoyo a emprendedores para acceder al mercado

a) 3 ediciones celebradas del Concurso de Planes de Negocio: 167%

b) 200 equipos de emprendedores y planes de negocio seleccionados: 52%

c) 200 planes de negocios son apoyados con asistencia técnica gratuita por el programa: 128%

d) 60 nuevas empresas financiadas con matching grants: 65%

e) 40 nuevos negocios creados con el apoyo del programa: 263%

f) 250 jóvenes y 40 empresas participan en 2 Salones de Enlaces Empresariales en Soyapango: 18%

g) Un 50% de los planes de negocio seleccionados captura oportunidades de negocio de empresas locales.: n/a

h) Programa de Simplificación de Trámites de la Alcaldía de Soyapango en marcha: 100%

3. Difusión y transferencia

a) Estrategia de comunicación y difusión aprobada: 100%

b) Página Web diseñada y actualizada: 100%

c) Al menos 6 eventos de empresarialidad dirigidos a jóvenes cubiertos por medios de comunicación: 917%

d) Metodología sistematizada del proyecto: 100%

e) Se ha iniciado la transferencia de la metodología: 100%

Algunos de los resultados de componentes no alcanzados son: el acceso al financiamiento (2.d) y los salones de enlace (2.f); Se considera que éstos fueron afectados por factores externos, principalmente, debido a la falta de interés de las instituciones financieras.

En general, se considera el desempeño Muy Satisfactorio.
En términos de Sostenibilidad, la transferencia de la metodología a 2 universidades podría ser indicio de que existirá continuidad en la aplicación de la metodología y la utilización y actualización de los manteriales desarrollados. No obstante, no se ha producido alianzas con sectores públicos (sobro todo) y privados para la preplicación y escalamiento del programa. LA Representación del banco en El Salvador, continuará su monitoreo en este tema con el ejecutor.

Evaluación final

El programa ha ejecutado las actividades previstas en los documentos fundacionales, con los ajustes que surgieron como consecuencia del cambio de contexto. De esta forma, ha conseguido poner de pie todos sus componentes y logrado el cumplimiento de la mayor parte de las metas previstas en el marco logico con una efectividad y eficiencia razonables. En lo que respecta al objetivo general del programa [se obtuvo una]creacion de empresas en un numero superior al esperado, si bien se carece de informacion sobre su capacidad de acumulacion, condicion inherente al perfil de salida buscado. En lo que se refiere a los objetivos especificos (proposito), consistentes en generar un sistema de motivacion y apoyo a los jovenes para que emprendan, se ha logrado disenar e implementar las instancias de sensibilizacion, capacitacion, seleccion y apoyo para los proyectos mas promisorios. De esta forma, se cuenta hoy dia con activos diversos (manuales, cursos, experiencia corporizada en recursos humanos, etc.) que ya han sido transferidos y que pueden ser transferidos a otras instituciones del pais que deseen trabajar con emprendedores. El seguimiento de los emprendedores una vez concluidas las actividades, el fortalecimiento del enfasis en las acciones destinadas a mejorar el networking y las optimizaciones en la cadena Cliente-proveedor interno (C-P-I) las principales que fueron detectadas; se han construido activos transferibles y realizado la transferencia a tres universidades. Las instancias formativas son las mas internalizadas por estas instituciones y las actividades posteriores de la cadena (asistencia tecnica y vinculacion) las que mas signos de interrogacion despiertan en lo que respecta a su proyeccion futura. En este sentido, el aprendizaje parece haber derivado el interes de FUNDES hacia el proyecto de la aceleradora de empresas. 1- Logros alcanzados en terminos del proposito y de los resultados del proyecto

El proposito del proyecto era poner en marcha un sistema de motivacion y apoyo a los jovenes de Soyapango para la creacion de empresas y que el mismo pudiera ser luego transferido a otros municipios. Luego de la evaluacion intermedia los criterios de seleccion se flexibilizaron para permitir una participacion mas amplia desde el punto de vista geografico y lograr asi una mayor cobertura y alcance. De hecho se han alcanzado o incluso superado tanto los indicadores comprometidos para las actividades de cada componente. Ver el documento.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

En general, se considera el desempeño Muy Satisfactorio.
En términos de Sostenibilidad, la transferencia de la metodología a 2 universidades podría ser indicio de que existirá continuidad en la aplicación de la metodología y la utilización y actualización de los manteriales desarrollados. No obstante, no se ha producido alianzas con sectores públicos (sobro todo) y privados para la preplicación y escalamiento del programa. La Representación del Banco en El Salvador, continuará su monitoreo en este tema con el ejecutor.

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=35410219

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
Resultado: Sistema de motivación y de apoyo a los jóvenes de Soyapango para la creación de empresas, que luego pueda ser transferido a otros municipios. **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**P.I1**	Jóvenes capacitados y motivados para emprender	0	800	943	118 %
	P.I2	Número de Emprendedores apoyados en el proceso de puesta en marcha de sus negocios a través de la elaboración de sus respectivos planes de negocios	0	200	256	128 %
	P.I3	Nuevos negocios creados con el apoyo del programa	0	40	105	263 %
	P.I4	Red institucional local articulada, con sus instituciones fortalecidas y re-orientadas al área de empresarialidad	0	1	1	100 %
	P.I5	Municipios con el proceso de transferencia de la metodología iniciada.	0	2	5	250 %
	P.I6	Mejora de un 10%, en la difusión de temas vinculados a la empresarialidad en los medios locales.	0	10	55	550 %
Componente 1: Promoción de habilidades y competencias **Peso:** 32% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C1.I1**	Docentes entrenados para capacitar a los emprendedores	0	20	71	355 %
	C1.I2	Número de jóvenes no universitarios sensibilizados en el tema de empresarialidad	0	1500	10557	704 %
	C1.I3	Número de jóvenes capacitados por el Programa	0	800	942	118 %
	C1.I4	Número de pasantías llevadas a cabo por los jóvenes en empresas privadas	0	500	250	50 %
	C1.I5	Elaboración de manual de competencia y criterios de selección	0	1	1	100 %
	C1.I6	Número de emepresarios entrenados como mentores	0	25	74	296 %
	C1.I7	Elaboración de material de enseñanza y guía para promover el emprendedurismo entre estudiantes y docentes universitarios	0	1	1	100 %
	C1.I8	Puesta en marcha del Programa de Simplificación de Trámites de la Alcaldía de Soyapango (% avance)	0	100	1	1 %
	C1.I9	Analistas de crédito entrenados	0	25	1	4 %
	C1.I10	Material pedagógico y guías para el impulso de la empresarialidad para docentes y alumnos universitarios	0	1	1	100 %
Componente 2: Selección de emprendedores y apoyo para su acceso al mercado **Peso:** 62% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C2.I1**	Celebración de Concursos de Planes de Negocio de las nuevas empresas	0	3	5	167 %
	C2.I2	Selección de equipos de emprendedores y de sus respectivos planes de negocio	0	200	204	102 %
	C2.I3	Apoyo a planes de negocios con asistencia técnica gratuita	0	200	256	128 %
	C2.I4	Número de nuevas empresas financiadas con matching grants	0	60	39	65 %
	C2.I5	Número de nuevos negocios creados	0	40	105	263 %
	C2.I6	Realización de Salones de Enlace Empresariales en Soyapango	0	2	2	100 %
	C2.I7	Porcentaje de los planes de negocio seleccionados que captura oportunidades de negocio de empresas locales	0	50		0 %
	C2.I8	Participacion de jovenes y empresas en Salones de Enlaces Empresariales en Soyapango	0	250	43	17 %

C2.I9	Programa de Simplificación de Trámites de la Alcaldía de Soyapango en marcha	0	1	1	100 %

Componente 3: Difusión y transferencia del programa **Peso:** 6% **Clasificación:** Muy Satisfactorio	**C3.I1**	Diseño de una Estrategia de comunicación y difusión	0	1	1	100 %
	C3.I2	Diseño e implementación de página web	0	1	1	100 %
	C3.I3	Cobertura en los medios de comunicación de eventos de empresarialidad dirigidos a jóvenes	0	6	55	917 %
	C3.I4	Sistematización de la metodología del proyecto	0	100	100	1 %
	C3.I5	Transferencia de la metodología a dos municipios	0	2	2	250 %

	Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H1	Condiciones previas	1	Jun 2004	1	Jun 2004	Logrado

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 1 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 1

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable
La transferencia de la metodología a 2 universidades podría ser indicio de que existirá continuidad en la aplicación de la metodología y la utilización y actualización de los materiales desarrollados, por lo cual, se considera "probable" en términos de sostenibilidad. No obstante, no se ha producido alianzas con sectores públicos (sobro todo) y privados para la preplicación y escalamiento del programa. La Representación del Banco en El Salvador, continuará su monitoreo en este tema con el ejecutor. Durante 2011 se realizarán reuniones con el ejecutor para apoyarles en la implementación de medidas de sostenibilidad, basadas, en parte, en la consultoría que se realizó durante el programa, para este fin. Se anexa el informe correspondiente a la consultoría.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

En el desarrollo del proyecto se contemplo como accion para lograr la sostenibildad la transferencia del Saber Hacer del programa a instituciones educativas (ITCA FEPADE, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR Y UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR). Las transferencia se ha realizado de manera exitosa, despues de 12 meses de haberla realizado se ha identificado que las instituciones educativas ponen en practica los conocimientos adoptados y hasta se han convertido en una carta de presentación y a la vez merito en su curriculum para ser postulantes a servicios de apoyo a emprendedores que ONG y el Gobierno licita, convirtiendose en una oportunidad de negocios para ellos.
De acuerdo a la evaluación final, realizada por el Dr. Hugo Kantis: "...hay elementos positivos desde la dimesion tecnica de sostenibilidad. En otros términos, la capacidad de dar sostenibilidad a los esfuerzos iniciados por el programa a través de las universidades es parcial y requiere de fortalecimiento institucional. Existe adicionalmente un potencial de escalabilidad de esta experiencia para darle alcance nacional al trabajo de las universidades en el tema emprendedor. CONAMYPE podría ser un aliado.."

Plan de Sostenibilidad http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=15123093

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lessons learned	Relativa a	Autor
1. Aunque el ejecutor sea un buen socio del FOMIN durante el diseño y la ejecución de la operación, para asegurar la sostenibilidad (y además, la esclabilidad y la replicación de los programas) es necesario que el ejecutor, con el apoyo del FOMIN busque hacer alianzas con los actores públicos (en este caso, el Ministerio de Economía y la CONAMYPE) y privados (en este caso, instituciones como FUSADES, Cámara de Comercio, y otros). Por otra parte, es importante que los resultados se socialicen dentro del mismo Banco y con otros donantes para asegurar que los programs pilotos replicables y escalables, sean retomado con otros fondos y puedan implantarse, a nivel de política pública.	Sustainability	VILLACORTA, GUILLERMO *[FOMIN]*
2. La selección de ejecutores con capacidad de aportar recursos humanos, de transmisón de conocimientos y financieros para la ejecución de programas FOMIN es un factor de éxito. asimismo, la incorporación de los programas dentro de la Estaregia de la institución es también un factor importante, no sólo para la ejecución, si no tambien para el diseño y la sostenibilidad del programa. En este caso, FUNDES El Salvador, ha trabajado en forma muy destacada, en esos ámbitos.	Implementation	VILLACORTA, GUILLERMO *[FOMIN]*
3. La flexibilidad es también un requisito para ser tenido en cuenta en el diseño de un mecanismo de financiamiento para emprendedores Limitar excesivamente los usos de capital a la contratación de consultorías, especialmente en etapas de arranque, no responde a las necesidades principales de los emprendedores. Asimismo, se requiere de mecanismos ágiles de ejecución, siendo por lo tanto muy importante que el FOMIN revise de qué manera puede ajustar los procedimientos administrativos sin rigidizar los usos posibles.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
4. La construcción de capital social es uno de los pilares centrales de un modelo integral flexible En línea con los puntos anteriores, es necesario avanzar hacia modelos de intervención intensivos en la construcción de capital social, es decir, sistemas en los cuales las relaciones de confianza entre los emprendedores y entre estos y los equipos de profesionales del proyecto generen un tejido	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette

organizacional lo suficientemente potente como para contener las demandas de flexibilidad que plantea el trabajo con emprendedores. En este sentido, algunas experiencias han tendido a evolucionar desde el concepto inicial de sistema de servicios integrales hacia el de comunidad proemprendedora.		
5. Los concursos de planes de negocio no siempre son un mecanismo efectivo de captación de emprendedores maduros para crear una empresa La experiencia indica que muchos de los emprendedores se presentan para testear el potencial de su proyecto pero sin ver a la puesta en marcha como una etapa de implementación inmediata con posterioridad al concurso. Por lo tanto, la efectividad de la relación input-output puede ser menor a la esperada debiéndose completarse con otros mecanismos de captación más proactivos y convocatorias más ¨al grano¨.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
6. La flexibilidad operacional es un requisito para trabajar con los emprendedores. La integralidad no es una cadena de montaje rígida. Esto puede parecer obvio. Sin embargo, con frecuencia los programas de apoyo asumen una linealidad y automaticidad en el proceso de transformación de una vocación emprendedora en una empresa que no reconoce dicha realidad. En consecuencia, los sistemas de apoyo a emprendedores deben contar con una adecuada flexibilidad para operar con la misma. El problema que existe es que en la búsqueda de la efectividad y la eficiencia de corto plazo las organizaciones, naturalmente, deben maximizar con celeridad las concreciones en empresas de las ideas emprendedoras. Sin embargo, cierto nivel de flexibilidad, que permita la reincorporación de aquel emprendedor cuyo proceso tomó más tiempo de maduración por distintas razones (ej.: cambio de idea de negocio, surgimiento de una opción laboral en el camino, etc., etc.), parece ser lo más adecuado.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
7. i) La modalidad de asistencia y vinculación debe estar basada en una relación de confianza Los emprendedores requieren de una modalidad de servicio fuertemente relacional, basada en la confianza. En circunstancias en que aún no han creado su empresa o que están dando sus primeros pasos esta relación con el profesional de apoyo coloca a este último en el lugar de un consultor estratégico generalista, es decir, con capacidad para receptar las demandas del emprendedor atendiendo aquellas que están a su alcance y gestionando el apoyo de las redes del proyecto cuando se requiere.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
8. h) La importancia de una cadena proveedor-cliente interno bien articulada El logro de la efectividad y la eficiencia requiere de una cadena proveedor-interno bien articulada. De lo contrario, se producen fugas de esfuerzos a lo largo de la misma y la calidad de los resultados se ve deteriorada. En adición a ello, se pierde la posibilidad de desarrollar procesos de aprendizaje más institucionalizados.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
9. g) No toda alianza cuenta con las bases para lograr el éxito Las alianzas exitosas son fenómenos organizacionales complejos y para lograr su éxito se requiere de una plataforma básica de confianza y antecedentes de cooperación que, aunque a menor escala, aporten evidencias acerca de la existencia de un verdadero y probado afecto societario. Las bases de confianza en una primera etapa residen en las relaciones personales preexistentes y cuando estas no preexisten hay que incluir espacios interorganizacionales para desarrollarlas. Los acuerdos son por definición siempre incompletos (aunque una base de partida debe estar bien clara) y las relaciones de confianza y el afecto societario son las que permiten ir enfrentando con éxito aquellos desafíos u obstáculos que no pudieron ser previstos. Por otra parte, no alcanza con los acuerdos o incluso las relaciones de confianza en los niveles más altos de las pirámides organizacionales respectivas dado que el éxito en el funcionamiento dependerá de los cuadros que participan en el proyecto en distintos niveles. Por lo tanto es central promover el espíritu y visión cooperativos entre los mismos.	Sustainability	Urias Alfaro, Miriam Lissette
10. Lograr proyectos de alto potencial requiere trabajar con un flujo de proyectos voluminoso (dentro de los cuales éstos constituyen una porción no mayoritaria) y con horizontes de largo plazo La experiencia indica que cuando se pone en marcha un sistema institucional de apoyo a emprendedores la calidad de los proyectos tiende a elevarse en el tiempo, a medida que el mismo va ganando no sólo experiencia sino reputación que aumenta su atractivo ante los emprendedores con potencial. Por otra parte, dado que los proyectos promisorios no son la mayoría dentro del total, sólo un flujo importante en el tiempo permite ir incrementando la proporción de proyectos de más calidad.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette
11. Es necesario que exista una congruencia básica entre el perfil del input (población meta) y output del proyecto (proyectos de alto potencial de crecimiento) El proyecto ha enfrentado una tensión importante en este aspecto tal como se ha indicado oportunamente. En consecuencia es clave revisar esta relación ¨input-output¨ en los proyectos de empresarialidad con el propósito de desalentar expectativas desmedidas en los resultados. La promoción de la empresarialidad es un campo joven y el proyecto se propone un modelo ambicioso basado en la integralidad y supone la puesta en marcha de servicios e iniciativas innovadoras (ej.: mentoring o capital semilla). Por lo tanto, es fundamental poder diferenciar aquellas dificultades inherentes al modelo de intervención de aquellas que se derivan de la complejidad de la población meta escogida.	Design	Urias Alfaro, Miriam Lissette
12. a) Promover la empresarialidad en El Salvador es un reto Tal como establece el diagnóstico del contexto emprendedor de CONAMyPE el teatro de operaciones del proyecto es complejo. Se requiere en consecuencia de una estrategia adecuada, de alianzas y recursos potentes y de un horizonte de largo plazo para conseguir logros. El proyecto ha desarrollado una interesante experiencia y conseguir la sostenibilidad permitiría capitalizar para El Salvador aprendizajes que constituyen un recurso muy escaso y que correspondería preservar y potenciar.	Implementation	Urias Alfaro, Miriam Lissette

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Se adjunta un listado de 11 productos principales generados por el Programa. Hay varias potencialidades para hacer una transferencia de conocimiento de los procuctos, la metodología y la experiencia del programa: 1) A nivel nacional, con instituciones públicas que están impulsando los temas de emprendimientos de nuevas empresas y el emprendimiento y la empleabilidad de jóvenes y de mujeres (CONAMYPE-Empresarialidad Femenina, el Ministerio de Economía, y Instituto Nacional de la Juventud-INJUVE, Ciudad Mujer/Secretaría de Inclusión Social-Empresarialidad Femenina; Instituto Salvadoreño de Desarrollo de la Mujer-ISDEMU) 2) A nivel del sector Privado: Programa Superate-Fundación Kriete; Jóvenes Constructores-CRS; Oportunidades-USAID-FEPADE; Programa de Grupos de Ahorro de Mujeres-OXFAM.; 3) Universidades públicas y privadas; 4) FOMIN: Agenda de Jobs Skills-Jóvenes en Riesgo; 4) el BID, dentro de su programa de desarrollo de

Jóvenes.
La oficina del FOMIN en El Salvador, realizará acciones a partir de 2014 para obtener productos de conocimiento con base en los productos generados en este programa utilizando el nuevo ToolKit del FOMIN paa Knowlegde Management.

Productos principales del proyecto

[Abr 2005] Manual para la administración del programa de mentores (Handbooks/Procedure guides)
Autor: Ricardo Perret

[Feb 2008] Manual del facilitador para la creación de planes de negocios (Methodologies/training materials)
Autor: FUNDES

[Feb 2008] Manual para el emprendedor para la creación de planes de negocios (Methodologies/training materials)
Autor: FUNDES

[Feb 2008] Manual para el facilitador para el desarrollo de características emprendedoras (Methodologies/training materials)
Autor: FUNDES

[Feb 2008] Manual del emprendedor para el desarrollo de características emprendedoras (Methodologies/training materials)
Autor: FUNDES

[Ene 2009] Catalago de salon de enlaces empresariales (Marketing materials/communication)
Autor: Patricia Fuentes

[Feb 2009] Sistematización del programa de fomento a la empresarialidad (Lessons learned/best practices)
Autor: Guadaluper Martínez, Miriam Urias

[Feb 2009] Caso de éxito: Euro aire (Marketing materials/communication)
Autor: Guadalupe Martínez

[Feb 2009] Caso de éxito: Internet Solutions (Marketing materials/communication)
Autor: Guadalupe Martínez

[Feb 2009] Caso: Programa de fomento a la empresarialidad (Marketing materials/communication)
Autor: Guadalupe Martínez

[Jun 2009] Suplemento de resultados del programa de fomento a la empresarialidad (Marketing materials/communication)
Autor: Melisa Montalvo

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

19/NOV/2004	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=430891]
24/ABR/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=723770]
24/ABR/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=723771]
24/ABR/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=723772]
24/ABR/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=723773]
24/ABR/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=723774]
01/MAY/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=726813]
02/MAY/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=727789]
02/MAY/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=727790]
02/MAY/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=727791]
02/MAY/2006	Memorando de Donantes	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=727833]
01/NOV/2007	Informe de Evaluación Intermedia	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=15079074]
10/SEP/2010	Informe de Evaluación Final	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=35346174]
22/OCT/2010	Informe de Evaluación Final	[http://www5.iadb.org/mif/file.aspx?DOCNUM=35410219]

Ficha del proyecto http://www5.iadb.org/mif/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=TC0304027&lg=SP