

**UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE PANDO
UNIDAD ACADÉMICA LAS PIEDRAS
AREA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



PROYECTO DE GRADO

**ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN TÉCNICA Y FINANCIERA PARA
PEQUEÑOS GRUPOS FOCALES DE MICROCRÉDITOS DE LA COMUNIDAD
LAS PIEDRAS DEL MUNICIPIO DE PUERTO GONZÁLO MORENO,
PROVINCIA MADRE DE DIOS, DEPARTAMENTO PANDO**

PROYECTO DE GRADO PRESENTADO A LA UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE
PANDO EN CONFORMIDAD A LOS REQUISITOS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

POSTULANTE: Univ. Marisol Sengoku Alcoba

TUTOR: Ing. Nixon Humberto Sánchez Cárdenas

Las Piedras – Pando – 2014

INDICE

| CONTENIDO | PAG. |
|---|-----------|
| CAPÍTULO I. | |
| 1.1 ANTECEDENTES..... | 1 |
| 1.2 MISION..... | 2 |
| 1.3. VISION..... | 2 |
| 1.4 VALORES..... | 2 |
| 1.5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 6 |
| 1.5.1 Inadecuadas políticas de inversiones..... | 6 |
| 1.6. JUSTIFICACION..... | 7 |
| 1.7 OBJETIVOS..... | 8 |
| 1.7.1 Objetivo General..... | 8 |
| 1.7.2 Objetivos Específicos..... | 9 |
| 1.8 NOMBRE DE LA ENTIDAD, GRUPO O REGION BENEFICIARIA..... | 9 |
| 1.9 MARCO METODOLOGICO..... | 9 |
| 1.9.1 Métodos..... | 9 |
| 1.9.1.1 Método Inductivo..... | 9 |
| 1.9.1.2 Método Deductivo..... | 9 |
| 1.9.1.3 Exploratoria..... | 10 |
| 1.9.1.4 Explicativa..... | 10 |
| 1.9.2 TECNICAS EMPLEADAS..... | 10 |
| 1.9.2.1 La encuesta..... | 10 |

| | |
|---|-----------|
| 1.9.2.2 Observación Directa..... | 10 |
| 1.9.2.3 Trabajo de campo..... | 10 |
| 1.9.2.4 Entrevista..... | 10 |
| 1.10 INSTRUMENTOS..... | 11 |
| 1.10.1 Cuestionario..... | 11 |
| 1.10.2 Guías de entrevistas..... | 11 |
| 1.10.3 Formulario de registro..... | 11 |
| 1.10.4 Equipo de grabación (Cámara digital)..... | 11 |

CAPITULO II

| | |
|---|-----------|
| 2.1 QUE ES UN GRUPO FOCAL..... | 12 |
| 2.1.1 Los grupos focales como método de investigación..... | 12 |
| 2.1.2 Metodología en los grupos focales..... | 14 |
| 2.1.3 Áreas y temas..... | 15 |
| 2.1.4 Objetivo de los grupos focales..... | 15 |
| 2.1.5 Conformación de los grupos..... | 16 |
| 2.2 CONTENIDO Y OBJETO DE ESTUDIO DE LA ADMINISTRACION.... | 17 |
| 2.3 BANCOS COMUNALES..... | 18 |
| 2.4 QUE ES MICROCREDITOS..... | 19 |
| 2.5 HISTORIA Y DESARROLLO DEL MICROCREDITO MODRENO..... | 20 |
| 2.6 SITUACION ACTUAL..... | 21 |
| 2.7 LATINOAMERICA..... | 22 |
| 2.8 LISTADOS DE BANCOS DE BOLIVIA..... | 24 |
| 2.9 QUE ES UNA IFD..... | 26 |

| | |
|----------------------------------|-----------|
| 2.10 QUE ES FINANZAS..... | 26 |
|----------------------------------|-----------|

CAPITULO III

| | |
|--|-----------|
| 3.1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL..... | 28 |
| 3.1.1 Medios de comunicación y servicios básicos..... | 29 |
| 3.1.2 Producción dela región..... | 30 |
| 3.2 CARACTERISTICAS POR TIPO DE CREDITOS..... | 32 |

CAPITULO IV

| | |
|--|-----------|
| 4.1 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 34 |
| 4.1.1 ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N° 1..... | 34 |
| 4.1.2 GRÁFICO DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 35 |
| 4.1.3 ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N° 2..... | 35 |
| 4.1.4 GRÁFICO DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 36 |
| 4.1.5 ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N° 3..... | 36 |
| 4.1.6 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 37 |
| 4.1.7ANALISIS E INTERPTETACION CUADRO N° 4..... | 37 |
| 4.1.8 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 38 |
| 4.1.9ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N° 5..... | 38 |
| 4.1.10 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIO..... | 39 |
| 4.1.11 ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N° 6..... | 39 |
| 4.1.12 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS..... | 40 |
| 4.1.13 ANALISIS E INTERPRETACION CUADO N° 7..... | 40 |
| 4.1.14 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS..... | 41 |

| | |
|---|-----------|
| 4.1.15 ANALISIS E INTERPRETACION CUADRO N°8..... | 41 |
|---|-----------|

CAPITULO V

| | |
|---|-----------|
| 5.1 DESARROLLO DE LA PROPUESTA..... | 42 |
| 5.1.1 Cuyos contenidos son los siguientes..... | 42 |
| 5.2 ORGANIGRA DEL PROYECTO..... | 43 |
| 5.2.1 Gerente General..... | 43 |
| 5.2.1 Asesor Técnico Financiero..... | 43 |
| 5.2.3 Técnico de Operaciones..... | 43 |

CAPITULO VI

| | |
|---|-----------|
| 6.1 ASPECTOS FINANCIEROS Y DE FINANCIAMIENTO..... | 44 |
| 6.1.1 Capital de operaciones del programa de capacitación..... | 44 |
| a) PROGRAMA DE CAPACITACIÓN..... | 44 |
| 6.2 COSTO GENERAL DE LA CAPACITACIÓN..... | 45 |
| 6.3 PRESUPUESTO GENERAL..... | 46 |
| 6.4 FINANCIAMIENTO..... | 47 |

CAPITULO VII

| | |
|--|-----------|
| 7.1 ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN..... | 49 |
|--|-----------|

CAPITULO VIII

| | |
|--|-----------|
| 8.1 REFERENCIAS GEOGRÁFICA O IDEALIZACIÓN DEL PROYECTO..... | 65 |
|--|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 8.2 DETERMINACIÓN Y CAPACIDAD DEL PROYECTO..... | 65 |
| 8.3 UBICACIÓN GEOGRÁFICA..... | 65 |
| 8.4 Plano de Ubicación Geográfico de Las Piedras..... | 66 |
| 8.5 CRONOGRAMA PROPUESTO PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO..... | 67 |

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------------------|-----------|
| 9.1 CONCLUSIONES..... | 68 |
| 9.2 RECOMENDACIONES..... | 69 |

1.1. ANTECEDENTES

En el año 1990, la organización No Gubernamental, “ Freedom From Hunger” (FFH) inicia el programa Crédito con Educación Rural y desnutrición y la falta de oportunidades en las poblaciones aledañas al Lago Titicaca; posteriormente, se amplía en busca de más poblaciones vulnerables del área rural, que se extiende hacia las provincias Omasuyus, Ingavi y Pacajes del Departamento de Cochabamba.

Siguiendo este proceso de expansión, el año 1998 amplía sus actividades al Departamento de Oruro donde, por experiencia de trabajo con mujeres de zonas periurbanas.

A partir de esa experiencia, CRECER empieza a trabajar en las dos áreas rural y periurbana, lo que permite ser alejados del país, manteniendo su tecnología financiera y educativa y ampliando sus servicios.

Gracias a los satisfactorios resultados obtenidos, en octubre de 1999, se decide proyectar la continuidad del programa Organización No Gubernamental (ONG) con personalidad jurídica propia. Sus objetivos la definen como una institución financiera y educativa integrados a mujeres pobres, en busca de mejorar su salud y su economía familiar.

El año 2000 creamos la Sucursal Sucre, que desarrollo una rica experiencia de trabajo con la organización ‘Plan Integrado Chuquisaca y en el área periurbana de Potosí.

El año 2003 se crea la Sucursal Chaco, convirtiéndonos en el único micro financiero que atiende toda esta región cultural, sin fijarse en las divisiones departamentales.

Pero en el año 2005 se crea las oficinas de Santa Cruz, Trinidad, Riberalta y Guayaramerin, ingresando de este modo. Al sistema de micro crédito en el año 1996 y luego se amplió al área rural en el año 1998.

1.1. MISIÓN

Brindar, con excelencia y calidez, productos financieros integrados a servicios de desarrollo, para mejorar la calidad de vida, preferentemente de las mujeres y sus familias.

1.2. VISIÓN

Ser una entidad micro financiera líder, reconocida por su compromiso de proporcionar, a las mujeres y a sus familias, oportunidades para una vida mejor.

1.3. VALORES

Nos distingue la honestidad e integridad, el respeto y la humildad en todas nuestras relaciones.

Nos une la lealtad respeto a la visión y misión institucional y el compromiso con la inclusión social y la equidad de género.

Actuamos con perseverancia, apertura al cambio y capacidad de aprendizaje.

Mejoramos y ampliamos nuestra cobertura, es así que se creó una nueva sucursal en Tarija, y se abrieron las siguientes agencias: Betanzos en Sucre, Norte en Tarija, Colomi en Cochabamba, Villa Adela en EL Alto, Chasqui pampa en LA PAZ, La Ramada en Santa Cruz. Así que, actualmente contamos con nueve sucursales y de 61 agencias en todo el país. Posteriormente cuenta con una agencia en Cobija.

Sucursal La Paz

AGENCIA SAN PEDRO:

AGENCIA OBRAJES:

AGENCIA MIRAFLORES:

AGENCIA EL TEJAR:

AGENCIA COROICO:

AGENCIA CARANAVI:

AGENCIA CHULUMANI:

Sucursal El Alto

AGENCIA 6 DE MARZO:

AGENCIA BATALLAS:

AGENCIA VIACHA:

AGENCIA SENKATA:

AGENCIA ACHACACHI:

AGENCIA 16 DE JULIO:

AGENCIA CIUDAD SATELITE:

AGENCIA VILLA ADELA:

Sucursal Cochabamba

AGENCIA CENTRAL:

AGENCIA PUNATA:

AGENCIA QUILLACOLLO:

AGENCIA SACABA:

AGENCIA VILLA LORETO:

AGENCIA IVIRGARZAMA:

AGENCIA VILLA TUNARI:

AGENCIA COLOMI:

Sucursal Santa Cruz

AGENCIA KILOMETRO 6:

AGENCIA PLAN 3000:

AGENCIA WARNES:

AGENCIA YAPACANI:

AGENCIA SAN JULIAN:

AGENCIA PAMPA DE LA ISLA:

AGENCIA MONTERO:

AGENCIA LA RAMADA:

Sucursal Sucre

AGENCIA CENTRAL:

AGENCIA MERCADO CAMPESINO:

AGENCIA POTOSI:

AGENCIA TUPIZA:

AGENCIA UYUNI:

AGENCIA VILLAZON:

AGENCIA BETANZOS:

AGENCIA SAN JUANILLO:

Sucursal Oruro

AGENCIA CENTRAL:

AGENCIA ZONA NORTE:

AGENCIA CHALLAPATA:

AGENCIA LLALLAGUA:

AGENCIA PATACAMAYA:

AGENCIA CAIROMA:

Sucursal Chaco

AGENCIA CHARAGUA:

AGENCIA CAMIRI:

AGENCIA YACUIBA:

AGENCIA MONTEAGUDO:

AGENCIA VILLAMONTES:

Sucursal Beni

AGENCIA TRINIDAD:

AGENCIA RIBERALTA:

AGENCIA GUAYARAMERIN:

AGENCIA SAN BORJA:

AGENCIA SANTA ANA DE YACUMA:

Sucursal Tarija

AGENCIA BERMEJO:

AGENCIA CAMARGO:

AGENCIA ENTRE RIOS:

AGENCIA SUR:

AGENCIA NORTE:

Agencia Cobija

AGENCIA COBIJA:

1.5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.4.1 Inadecuadas políticas de inversiones

Existe una gran necesidad de replantear las prácticas de inversiones en que la actualidad, manejan las diferentes entidades financiera, sin tomar en cuenta la cultura de los beneficiarios y el nivel económico productivo, de sus beneficiarios, esto ha llevado a la aplicación de diferentes formas financieras que por el momento dieron malos resultados provocando un endeudamiento de sus beneficiarios y agravando su situación económica, en vez de mejorarla. El presente estudio de investigación identifico grandes falencias en las propuestas de inversión.

Las diferentes instituciones financieras asentadas en la región han orientado su línea de micro créditos al sector formal e informal de la producción, esto a su vez han acogido a esta propuesta económica con resultados regulares por que no han contado, con una orientación técnica en los procedimientos y desarrollo de una inversión en busca del éxito y la optimización de su manejo.

La búsqueda de algunas salidas adecuadas a estos emprendimientos nos llevara a manejar mejor la situación.

Es costumbre en esta región que las familias asentadas en diferentes lugares son grupos con bajo nivel y capacidad administrativa que no les permite realizar un adecuado manejo, de los micro – créditos de emprendimiento por falta de conocimientos básicos en la administración, además de una cultura de inversión que tienen los beneficiarios en el aprovechamiento de los micro – créditos obteniendo, una inversión inadecuada, que posteriormente se traduce en la quiebra del beneficiario. Comprobado el fracaso de la inversión y el endeudamiento, nos lleva a ser un fracaso y el fracaso significa endeudamiento y el endeudamiento significa la quiebra.

El éxito de la inversión significa zonificar el área para hacer nuevas, inversiones, que se traducen en el desarrollo y bienestar social.

Pasado todos los proceso y por ausencia de la inversión técnica e inadecuada en las inversiones, significa el aislamiento del cliente, imposibilitándolo en la optimización de

nuevas propuesta de créditos y zonificando al área con un castigo económico sistemático, que limita las operaciones de las entidades económicas financieras invertir en el futuro, al encuentro de respuesta a este problema originario en la aplicación y la existencia de las entidades de créditos.

1.5. JUSTIFICACIÓN

El problema que se pretende solucionar con el presente estudio, es hacer notar la situación en la que se encuentran los diferentes grupos que tienen acceso a micro créditos, cuya intención es apoyar al desarrollo productivo y el mejoramiento del nivel de vida de los beneficiarios.

Hasta el momento existen una cantidad de entidades bancarias que apoyan a grupos de emprendedores con pequeños micro créditos de fácil financiamiento, el obtener beneficios favorables de la producción así como la participación de las diferentes sociedades en el desarrollo colectivo.

Los antecedentes remontan a programas de desarrollo en las diferentes áreas que presenten una oportunidad a pequeñas familias emprendedoras cuya situación actual no representa ninguna relación con el mundo externo de gradual crecimiento.

Los pequeños grupos informales que obtienen micro créditos, en nuestra comunidad carecen de ausencia técnica e informativa que les ayude a mejorar sus ideas emprendedoras y productivas con miras a competir, en el mercado regional de lo que se ofertan, con su relación a lo que se demanda.

El presente proyecto de investigación lograra reflejar estos vacíos existentes como la falta de indicadores cualitativo como cuantitativo en la producción de diferentes productos en la busca de mejorar mayor utilidad económica y eficiencia administrativa.

Los grupos económicos mencionado en nuestro proyecto existente en nuestra comunidad, formaran parte de una cadena de indicadores como búsqueda de la solución adecuada que necesitan para mejorar su s condiciones de oferta que les permita formar parte de emprendedores exitosos con posibilidades y oportunidades de crecimiento económico así como crecimiento productivo y gastronómico, de la misma forma promoverá la importancia

de las políticas económicas de micro créditos, frente a esta realidad de vital importancia es emergente comprometer diferentes acciones de diferentes maneras, a diferentes áreas de una comunidad que no maneja bien el tema productivo tampoco el tema administrativo y peor el tema competitivo, este aspecto justifica la generación de mayor eficaz y acciones en cuanto a la adquisición de mayores conocimientos en el campo productivo.

Con el presente proyecto tratamos de mostrar una herramienta que nos ayudara a argumentar y adecuar el engranaje, de todo un contenido, situación de nuestros pequeños grupos económicos a la ser uso adecuado de esta herramienta que generara la aparición de nuestras políticas financieras que de verdad apoyan al crecimiento productivo de la región y el crecimiento de las familias de la Comunidad Las Piedras.

Al identificar a esta comunidad como una entidad productiva es importante que los recursos humanos estén totalmente capacitados y propongan a las demás generación un perfil exitoso productivo llamados a potenciar la región, ante la falta de voluntad política e iniciativa de algunas salidas, es por eso que considero oportuno poner en manos de gente con capacidad y eficiente un proyecto que les permita la adopción correcta de decisiones adecuadas.

Por tal motivo la presente iniciativa del proyecto queda más que justificada la iniciativa de querer contribuir a mejorar el actual nivel de vida de la región.

1.7 OBJETIVOS

1.7.1 Objetivo General

Diseñar Estrategias de capacitación técnica y financiera para pequeños grupos focales de micro créditos de la Comunidad Las Piedras, del Municipio de Puerto Gonzalo Moreno, Provincia Madre de Dios, Departamento Pando.

1.7.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un diagnóstico de pequeños grupos focales que accedieron a micro créditos en el Municipio de Puerto Gonzalo Moreno
- ✓ Revisar y Analizar los principales fundamentos teóricos y técnicos sobre estrategias de dirección técnica y financiera.
- ✓ Estructurar las estrategias de capacitación para los grupos focales de micro créditos.

1.8 NOMBRE DE LA ENTIDAD, GRUPO O REGIÓN BENEFICIARIA

Con el presente trabajo se lograra beneficiar a los comunarios beneficiarios de la Comunidad Las Piedras, Municipio de Puerto Gonzalo Moreno, Provincia Madre de Dios, Departamento Pando.

Beneficiarios cuya comunidad está integrada por habitantes, donde la mayoría de las familias asentadas se dedica a la prestación de créditos a las entidades financieras o bancos.

1.9 METODOLOGÍA

1.9.1 Métodos

1.9.1.1 Método Inductivo

Se utilizó para analizar el sujeto de estudio en forma individual y las diferentes teorías sobre los (grupos pequeños y económico) en busca de formulaciones objetiva que concluyan en postulados, generales y (solución colectiva).

1.9.1.2 Método Deductivo

Se utilizó el método deductivo para identificar el sujeto de estudio en la conversión de sistemas informales en la actualidad a sistemas formales sometidos a una propuesta de un mejor manejo tecno-administrativos cuyos resultados se a evaluatorios.

1.9.1.3 Exploratoria

Esta investigación consiste en darnos una visión general y aproximativa de los problemas que tienen determinados grupos focales relacionados a la administración.

1.9.1.4 Explicativa

Son aquellas investigaciones donde la principal preocupación se centrara en determinar el origen o causas de un determinado problema donde su objetivo es conocer por qué suceden los hechos o deficiencia causales.

1.9.2 TÉCNICAS EMPLEADAS

1.9.2.1 Encuesta

Esta técnica ocupara un espacio en la búsqueda de información sociológica que contendrán un formulario previamente elaborado, e indicara el estado que valoraran del sujeto. Se elabora una encuesta dirigida a los grupos focales de la comunidad Las Piedras, la misma que contara con preguntas cerradas para su mejor aplicabilidad y mejor tabulación de la misma.

1.9.2.2 Observación Directa

Esta técnica se sujetara al contacto directo con el sujeto que estamos abordando que son (Grupos Focales) que nos permitirán comprobar si la teoría es la misma que la práctica.

1.9.2.3 Trabajo de campo

Esta técnica se sujetara al contacto directo con el sujeto de estudio que son (grupos focales), que nos permitirán comprobar si la teoría es la misma que la práctica utilizando un sistema programático de capacitación e identificación de factores negativos y positivos.

1.9.2.4 Entrevista

Esta herramienta nos permite captar información que en su momento no se pudo hacerlo a través de la encuesta y la observación directa, es decir que a través de la entrevista

obtendremos información respecto a los medios que son utilizados en la producción hortícola, en cuanto a los recursos utilizados, para mejorar el producto.

1.10. INSTRUMENTOS

1.10.1 Cuestionario

Se utilizó esta lista de preguntas, a las personas encargadas que son beneficiario del crédito para realizar la planificación de los grupos focales.

1.10.2 Guías de entrevistas

Esta herramienta nos permite captar información que en su momento no se pudo hacerlo a través de la encuesta y la observación directa, es decir que a través de la entrevista obtendremos información respecto a los medios que son utilizados en los grupos focales, en cuanto a los recursos utilizados.

1.10.3 Formulario de registro para el Trabajo de Campo

Se aplicó este instrumento con el fin de obtener información mediante consultas registradas referente al estado de opinión y nivel de estudio de los grupos focales, como también a todos los beneficiarios.

1.10.4 Equipo de grabación (cámara digital)

Este instrumento se usó para verificar la veracidad de la información que se obtuvo, por medio de un equipo de grabación digital con las personas de los diferentes grupos focales de micro crédito de la comunidad Las Piedras.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ¿QUE ES UN GRUPO FOCAL?

Es una **técnica** de “levantamiento” de información en estudios Sociales. Su justificación y validación teórica se funda sobre un postulado Básico, en el sentido de ser una representación colectiva a nivel micro de lo Que sucede a nivel macro social, toda vez que en el discurso de los Participantes, se generan imágenes, conceptos, lugares comunes, etc., de una Comunidad o colectivo social.

La técnica de los grupos focales es una reunión con modalidad de entrevista Grupal abierta y estructurada, en donde se procura que un grupo de individuos Seleccionados por los investigadores discutan y elaboren, desde la experiencia Personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación, por Ejemplo, una detección de necesidades de capacitación.

2.1.1 Los grupos focales como método de investigación

Miguel Martínez Niels Bohr introdujo la idea de complementariedad a fin de facilitar la comprensión de la relación existente entre pares de conceptos clásicos. Concibió las imágenes de la onda y la partícula como dos descripciones complementarias de la misma realidad; por tanto, sólo parcialmente correctas y con un campo de aplicaciones limitado. Ambas imágenes eran necesarias para dar una explicación completa de la realidad atómica y ambas habían de ser aplicadas dentro de los límites impuestos por el principio de incertidumbre.

Ya Aristóteles había dicho en su tiempo que *el ser nunca se da a sí mismo como tal (y, menos, en su plenitud), sino sólo por medio de diferentes aspectos y categorías*. Es decir, que las realidades nos ofrecen sólo *algunas* de sus caras, y que el sujeto dispone sólo de *algunas* categorías. Por esto, necesitamos una racionalidad más respetuosa de los diversos aspectos del ser del pensamiento, una *racionalidad múltiple*. Habermas señala que esta racionalidad tendría que hacer accesible al mismo tiempo las tres esferas del conocimiento especializado, es decir, “creando una *interacción sin restricciones* de

los elementos cognitivos con los práctico-morales y los expresivo-estéticos” (en: Giddens y otros, 1991, p. 209).

Esta misma situación la constatamos en la vida moderna cuando nombramos un jurado, una comisión o el parlamento, integrados siempre por muchos miembros, conscientes de que así, con una *mayor amplitud de criterios*, será analizada más exhaustivamente la complejidad de la realidad.

Sería interesante sentar, imaginariamente, en butacas diferentes a Aristóteles, Ptolomeo, Leonardo, Copérnico, Newton, Marx, Freud, Einstein, Gandhi u otros hombres célebres de la historia, y tratar de ver “el teatro del mundo” desde las perspectivas socio históricas de sus ideas. Ciertamente, tendríamos una visión muy enriquecedora. En esencia, el *principio de complementariedad* subraya la incapacidad humana de agotar la realidad con una sola perspectiva, punto de vista, enfoque, óptica o abordaje, es decir, con un solo intento de captarla. La descripción más rica de cualquier entidad, sea física o humana, se lograría al integrar en un todo coherente y lógico los aportes de diferentes personas, filosofías, escuelas, métodos y disciplinas.

La verdadera lección del principio de complementariedad, la que puede ser traducida a muchos campos del conocimiento, es sin duda esta *riqueza de lo real* que desborda toda lengua, toda estructura lógica, toda clarificación conceptual. Una consecuencia del principio de complementariedad, de gran trascendencia epistemológica, es la posibilidad de superar los conceptos de “objetividad” y “subjetividad” con uno más amplio y racional, que es el de “enfoque”. El *enfoque* es una *perspectiva* mental, un abordaje, o una aproximación ideológica, un punto de vista desde una situación

Todo ser humano ha nacido y crecido en un contexto y en unas coordenadas socio-históricas que implican unos valores, intereses, fines, propósitos, deseos, necesidades, intenciones, temores, etc. y ha tenido una educación y una formación con experiencias muy particulares y personales. Todo esto equivale a habernos sentado en una determinada butaca para presenciar y vivir el espectáculo teatral de la vida. Por esto, sólo con *el diálogo, la interacción y el intercambio* con los otros espectadores –espe-

cialmente con aquellos ubicados en posiciones contrarias e, incluso, con una episteme radicalmente diferente— podemos lograr enriquecer y complementar nuestra percepción de la realidad.

Descartes, en el *Discurso del Método* —y en un contraste paradójico con la orientación general de su doctrina— dice que “*larazóneslacosamejordistribuida que existe*”. Quizás, sea ésta una afirmación que debiera esculpirse con letras de oro en todo tratado que verse sobre el conocimiento humano. Poner en conjunto esos “fragmentos de verdad”, ese significado que cada mente humana descubre en el objeto que aborda, si pudiéramos lijar unos con otros y quitarles lo que tienen de menos valioso, tendríamos una *verdad muy respetable y apreciable*, una figura de la verdad como la figura que resulta de la unión de las piezas del mosaico en que está dividida. Éste será precisamente el *objetivo básico* que persiguen los *Grupos Focales de Discusión*. El Papa Juan XXIII hablaba mucho de “los signos de los tiempos” como guía para nuestra orientación existencial. Quizás, uno de estos signos de nuestro tiempo —con su multiplicidad de saberes, filosofías, escuelas, enfoques, disciplinas, especialidades, métodos y técnicas—, sea precisamente la *necesidad imperiosa* de una mayor coordinación, de una más profunda unión e integración en un *diálogo fecundo* para ver más claro, para descubrir nuevos significados, en esta nebulosidad ideológica en que nos ha tocado vivir.

2.1.2 Metodología en los grupos focales

Según Morgan (1998b), los grupos focales se desarrollaron en tres fases: primero, en la década de 1920-30, los científicos sociales los usaron con una gran variedad de propósitos, entre los cuales sobresalía el desarrollo de cuestionarios panorámicos. En segundo lugar, entre la segunda guerra mundial y la década de los 70, los grupos focales fueron utilizados principalmente por los investigadores del mercado para comprender los deseos y necesidades de la gente. Finalmente, desde 1980 en adelante, han sido usados por diferentes profesionales para hacer investigación relacionada con la salud, la familia, la educación, la conducta sexual y otros tópicos sociales. En los últimos años, los científicos sociales han comenzado a considerar que, efectivamente, el grupo focal

es una importante técnica de investigación cualitativa y su uso se ha incrementado considerablemente en todos los campos de las ciencias humanas.

Las dos técnicas principales usadas para recoger información en la metodología cualitativa son la observación participativa y las entrevistas en profundidad. Los grupos focales poseen elementos de ambas técnicas, y, aunque mantienen su unicidad y distinción como método de investigación, son como “un modo de oír a la gente y aprender de ella” (Morgan, 1998b, p. 9). Los participantes en los mismos encuentran la experiencia más gratificante y estimulante que las entrevistas individuales.

2.1.3 Áreas y temas

El grupo focal es, ante todo, un grupo de trabajo, tiene una tarea específica que cumplir y unos objetivos que lograr: será la naturaleza, o angustia que produce un tema de salud, la actitud de rechazo o simpatía por un producto comercial, el comportamiento concreto y las razones que avalan su rutina en la vida social, u otro escogido entre la gran variedad de temas de la vida privada o pública. En el fondo, toda la investigación gira en torno a *una pregunta* explícita o implícita, pero que, cuanto más clara sea, más fácilmente orientará todo el proceso de búsqueda; la pregunta, a veces, la formula claramente “el cliente” que solicita la investigación. Los temas que más sintonizan con la técnica de los grupos focales son aquellos que, por su naturaleza, tienen muchas caras, perspectivas o puntos de vista, y, por ello, requieren el concurso de diferentes enfoques o abordajes, aspectos que sólo nos los pueden ofrecer diferentes personas con variadas experiencias, intereses y valores.

2.1.4 Objetivo de los grupos focales

El objetivo fundamental del grupo focal es alcanzar o lograr el descubrimiento de una estructura de sentido compartida, si es posible consensualmente, o, en todo caso, bien fundamentada por los aportes de los miembros del grupo.

2.1.5 Conformación de los grupos

Un grupo focal de discusión está constituido por una estructura metodológica *artificial*; no es un grupo natural de conversación, ni de aprendizaje o de terapia psicológica, ni

tampoco es un foro público, aunque tenga un poco de todas esas modalidades. El grupo focal va cambiando a medida que progresa en su actividad. Algunos expertos en la técnica aconsejan que sus miembros no pertenezcan a un grupo previo (familiar, vecinal, laboral); otros aconsejan lo contrario. Ambos tienen su parte de razón, según se vea el conocimiento recíproco *previo* de los miembros en su parte de *ventaja* y utilidad, en ciertos momentos de la discusión, o según se aprecie ese conocimiento recíproco *previo* en su componente *inhibitoria* en otros momentos. Ambas cosas se pueden dar de acuerdo al tema a estudiar y habrá que tenerlas en cuenta.

La *muestra* de estudio no responde a criterios estadísticos, sino estructurales, es decir, a su representatividad de determinadas relaciones sociales en la vida real. Las variables más significativas son las de edad, sexo, clase social, población y otros, que buscan obtener producciones de cada clase o conjunto. No sería conveniente, por ejemplo, juntar en un grupo patronos y obreros, o padres e hijos, o adolescentes y adultos (entre jóvenes de 15 y 18 años puede existir un abismo), o adolescentes de ambos sexos; ello inhibiría la producción de ideas por diversas razones; pero un grupo muy homogéneo producirá resultados muy simples y obvios. Por todo ello, la homogeneidad y la heterogeneidad habrán de combinarse después de ponderar bien las ventajas o desventajas, las conveniencias y los inconvenientes de cada caso particular.

Korman (1992) define un grupo focal como: "*una reunión de un grupo de individuos seleccionados por los investigadores para discutir y elaborar, desde la experiencia personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación*". Erróneamente, los grupos focales generalmente son considerados una modalidad de talleres participativos por lo cual es importante hacer una distinción entre ellos. Los talleres participativos implican la participación de un número de personas y el énfasis está puesto en el desarrollo de unas preguntas y unas respuestas entre los talleristas y los participantes.

Robert Merton, en su artículo "La entrevista focalizada" define los parámetros para el desarrollo de grupos focales: "Hay que asegurar que los participantes tengan una experiencia específica u opinión sobre la temática o hecho de investigación; requiere de un guión de funcionamiento que reúna los principales tópicos a desarrollar – hipótesis o

caracterizaciones - y que la experiencia subjetiva de los participantes sea explorada con relación a las hipótesis investigativas".

Esto permite que la entrevista, bajo esta modalidad grupal, se convierta también un real intercambio de experiencias ya que habitualmente cuando un entrevistado percibe que su interlocutor tiene una experiencia o una vivencia similar o conocimientos sobre el tema reacciona positivamente; en síntesis, esta situación comunicacional retroalimenta su interés por el tema. La idea es que mediante esta estrategia, efectivamente se logre, la clave de una buena entrevista, la cual estriba en gran parte en que se pueda despertar-estimular un interés en el entrevistado sobre el tema.

El desarrollo del grupo focal se inicia desde el momento mismo que se elabora un guión de temáticas-preguntas, o diferentes guías, según las condiciones y experiencias personales de los entrevistados; de esta manera se puede tener la posibilidad de efectuar una exploración sistemática aunque no cerrada. Las temáticas deben formularse en un lenguaje accesible al grupo de entrevistados y el orden o énfasis en las mismas pueden alterarse según las personas, las circunstancias y el contexto cultural. Si bien la estructuración de una entrevista puede variar, el investigador debe tener una posición activa, vale decir, debe estar alerta y perceptivo a la situación.

2.2 CONTENIDO Y OBJETO DE ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN

La palabra administración viene del latín ad (hacia dirección, tendencia) y minister (subordinación u obediencia), y significa aquel que realiza una función bajo el mando de otro, es decir, aquel que presta un servicio a otro.

Sin embargo, el significado original de esta palabra sufrió una transformación radical. La tarea de la administración paso a ser la de interpretar los objetivos propuestos por la organización y transformarlos en acción organizacional a través de la planeación, la organización, la dirección y el control de todos los esfuerzos realizados en todas las áreas y en todos los niveles de la organización, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a la situación y garantizar la competitividad en un mundo de negocios muy competido y complejo.

Una organización, por lo general se empieza en empresas que proveen materia prima y equipos pero este término también incluye lo que proporciona insumos financieros y mano de obra accionista, bancos, compañía de seguros, fondos de pensión, y otras Instituciones similares que son necesarias para asegurar el flujo continuo de capital.(Idalberto Chiavenato Séptima Edición)

2.3 BANCOS COMUNALES

Un **Banco Comunal** es una organización barrial autogestionaria compuesta, como mínimo, por siete personas, en su mayoría mujeres, que ya se encuentran desarrollando un emprendimiento.

Sus integrantes, llamados **socios**, reciben una línea de crédito de crecimiento progresivo, realizan un ahorro periódico y reciben capacitación. El destino del crédito puede ser para **fortalecer el emprendimiento o para mejorar la vivienda.**

Cada Banco Comunal posee una organización interna plasmada en la **Asamblea de Socios**, coordinada por una Mesa Directiva conformada por cuatro socios. Los cargos son rotativos.

Mediante el ahorro, los Bancos Comunales reproducen un crédito solidario y de fácil acceso para sus familiares y vecinos.

Nuestras Huellas son corresponsables del funcionamiento del Banco Comunal. Su intervención disminuye progresivamente en la medida que se van transfiriendo los instrumentos de funcionamiento de la organización y consolidando la dirección interna del Banco Comunal.

El objetivo del programa es que los Bancos Comunales sean autónomos de Nuestras Huellas. Que mediante el ahorro se auto capitalicen y que, por el ejercicio cotidiano de la autogestión, puedan llevar adelante autónomamente su organización.

2.4 QUE ES MICROCRÉDITOS

Un **microcrédito** es una **crédito** muy pequeño (de ahí la palabra "micro"="pequeño" y "crédito") destinado, originariamente, a personas empobrecidas de países subdesarrollados o en vías de desarrollo. Para estas personas, la falta de **avalistas**, de empleo demostrable y la ausencia de un historial bancario les hacen imposible el acceso a un crédito que permita mejorar sus condiciones de vida.

Un microcrédito no se destina únicamente a apoyar el espíritu emprendedor (o la necesidad de emprender como única salida) o a aliviar la pobreza, sino también en muchos casos a fortalecer a la mujer, mejorando así, por extensión, a comunidades enteras. La falta de empleo estable y demostrable de las mujeres les dificulta el cumplir con las condiciones que los prestamistas tradicionales exigen a la hora de conceder créditos, ya que gran parte de estas poblaciones son analfabetas, por tanto incapaces de cumplir con los trámites burocráticos asociados a estas gestiones.

En el año 2009 se estima que aproximadamente unos 74 millones de personas (hombres y mujeres) fueron beneficiarios de microcréditos, lo cual se traduce en un total de unos 38 billones de dólares. El Graameen Bank (creador de la iniciativa) informa que las tasas de éxito en la devolución de los microcréditos se sitúan entre el 95% y el 98%.

Los microcréditos forman parte de las micro finanzas, que proveen entre sus soluciones una amplia gama de servicios financieros, especialmente cuentas de ahorro, destinadas a las poblaciones pobres. Se considera que el concepto de microcrédito moderno fue creado por el Graameen Bank, fundado en Bangladesh en 1983. Tras él, muchos otros bancos tradicionales incorporaron el mismo servicio, a pesar de los recelos que este tipo de

En 2007, se concedieron en Europa un total de 42.750 microcréditos por un valor de 394 millones de euros, y España está a la cabeza en el listado de los países que más microcréditos concedieron (un 154% en 2007), seguida de Francia, Bulgaria, Alemania y Rumanía, según reflejamos en el informe `Situación del sector del Microcrédito en la Unión Europea financiación despierta en la banca tradicional. Las Naciones Unidas declararon el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. El microcrédito es a día de hoy muy

utilizado para el desarrollo de países pobres y es considerado como "una herramienta de enorme potencial en la ayuda para la erradicación de la pobreza"

La primera estadística de evaluación del microcrédito, llevada a cabo por Esther Duflo y otros, deja ver resultados contradictorios: no tiene efecto alguno en los gastos de la unidad familiar, en igualdad, ni en ítems como educación o salud, pero sin embargo el número de negocios aumenta en 1/3 en comparación al grupo de control. El Profesor Deán Karlan de la Universidad de Yale dice que pese a que el microcrédito genera beneficios, no es la panacea que estaba destinado a ser. Propone facilitar también a las poblaciones empobrecidas un acceso fácil a cuentas de ahorro.

2.5 HISTORIA Y DESARROLLO DEL MICROCRÉDITO MODERNO

Quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladés, uno de los países más pobres del planeta fue Muhammad Yunus, que descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en la posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para sacar de una situación desesperante a un grupo de 42 aldeanos que eran víctimas de la explotación por parte de usureros. El primer caso que impulsó a Yunus a prestar dinero a los pobres fue el de una mujer que hacía muebles de bambú, que por no disponer de un dólar y medio para comprar el bambú era víctima de los explotadores. A través de esta actividad, la mujer podía sustentarse a sí misma y a su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado.

En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladés. Desde entonces, el Banco Grameen ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de "*grupos de solidaridad*"; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente. Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado

otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONG. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado.

2.6 SITUACIÓN ACTUAL

El éxito del modelo Grameen ha inspirado esfuerzos similares en otros países en vías de desarrollo e incluso en países industrializados como los Estados Unidos de América. Muchos, aunque no todos los proyectos de microcréditos, emulan el énfasis de Dr. Muhammad Yunus en que las prestatarias sean mujeres. Casi el 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen se han otorgado a mujeres, que sufren de forma más pronunciada la pobreza y que, en buena medida, es más probable que reviertan sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia.

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones micro financieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo de llegar en el 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. En el año 2006 se le concedió el premio nobel de la Paz a Muhammad Yunus por la creación de estos microcréditos.

Los pasos para el otorgamiento son los siguientes, primero el llenado de una solicitud con datos generales, datos del negocio, ubicación del domicilio y negocio con llenado del croquis del domicilio y del negocio después la visita al negocio, el análisis de liquides (ingresos y egresos y llenado de buro de crédito además de la firma del contrato especificando garantía monto avales, fechas de pago inicio de crédito y finalización y todo en original y copia.

2.7 LATINOAMÉRICA

En Latinoamérica existe un sin número de entidades dedicadas al microcrédito. Inclusive en Colombia existen varias organizaciones involucradas en este tema (Cooperativa Emprender, Fin américa, Fundación Santo Domingo, etc.). No existen mecanismos para promocionarlos.

Estas son organizaciones que dan préstamos a individuos de bajos recursos económicos o por debajo de la línea de pobreza. La razón por la que este tipo de organizaciones han florecido en Latinoamérica es por sus altos niveles de rentabilidad que hacen que sea una operación sostenible. No solamente ONG están involucradas en esto sino también bancos convencionales. En países como Bolivia (BancoSol, Banco Fortaleza, PRODEM, Banco FIE, Banco Los Andes, ECOFUTURO, Fassil FFP entre otros), Ecuador y Perú, bancos convencionales (Banco Solidario y Mibanco) han logrado expandirse en el país a través de un modelo de negocio que presta servicios a la población de bajos recursos.

Carlos Gil es autor del estudio “**Diez tesis sobre microcréditos**”, que se opone tangencialmente a alabar las supuestas bondades del microcrédito como adalid de la lucha contra la pobreza, y donde expone una serie de argumentos muy significativos para el debate sobre las micro finanzas. Estas son las diez tesis aceptadas por la opinión pública sobre los microcréditos y que Gil cuestiona en su trabajo:

Muhammad Yunus

(Bangladesh, 1940) Economista indio, creador del microcrédito y fundador del *Banco de los Pobres*. Musulmán no practicante, estudió Ciencias Económicas en Nueva Delhi y

amplió estudios en Estados Unidos con becas de las instituciones Fullbright y Eisenhower y de la Universidad de Vanderbilt (Tennessee). Retornó a su país en 1972 para dirigir el departamento de Economía de la Universidad de Chittagong, poco después de que Bangladesh obtuviese la independencia.

Yunus creó el concepto del microcrédito el día que decidió ayudar a unos cuantos campesinos que vivían cerca de la Universidad de Chittagong y que, tras una gran hambruna que asoló el país en 1974, estaban pasando por graves dificultades. Elaboró una lista de 42 personas seriamente endeudadas que, en total, debían menos de 27 dólares. Cada uno de ellos recibió la cantidad que adeudaba sin otra condición que la de concentrarse en su trabajo y la de devolver el dinero cuando pudiera.

El éxito de su acción le llevó a crear, en 1976, el Banco Grameen, con la intención de prestar dinero a personas que no tenían acceso a los créditos bancarios tradicionales, dado que no cumplían las condiciones requeridas habitualmente en concepto de aval para garantizar el reembolso de la suma prestada. El banco se creó para conceder créditos únicamente a las personas más desfavorecidas, convirtiéndose éstas en accionistas de la entidad.

Esta institución sin ánimo de lucro ha salvado de la miseria a cientos de miles de sus compatriotas. El Banco funciona en la actualidad con más de 22.000 empleados que trabajan en las calles de casi 38.000 de las 68.000 aldeas y pueblos de Bangladesh, y concede préstamos a 2,3 millones de personas, de los que el 94% son mujeres pobres, siendo la tasa de devolución de los mismos del 97%.

Todo gira en torno a la llamada "garantía solidaria" que consiste en prestar el dinero a las dos mujeres más pobres de un grupo de cinco que se juntan para solicitarlo, y las demás no reciben su préstamo hasta que las dos primeras lo han devuelto, de tal manera que se crea una especie de red de apoyo-presión. Si uno deja de pagar, todos pierden la posibilidad de recibir nuevas ayudas. El préstamo medio es de 75 dólares y el máximo de 300.

Yunus ha sido nombrado doctor *honoris causa* por más de diez universidades de todo el mundo y ha recibido una veintena de premios, como el Ramón Masagay (Filipinas),

AgáKhan de Arquitectura (Suiza), Pfeffer de la Paz, Fundación Mundial para la Alimentación y Fundación Gleitsman (todas éstas en Estados Unidos). En octubre de 1995 fue galardonado con el Premio por la Libertad 1995, concedido por la Fundación Max Shemindheiny de la Universidad suiza de St.

En octubre de 1997 el fundador del Banco de los Pobres recibió en París (Francia) el premio Internacional UNESCO-Simón Bolívar 1996, por su contribución a la libertad, la independencia y la dignidad del pueblo de Bangladesh. Fue propuesto para el premio Nobel de economía por el presidente Bill Clinton. El 19 de junio de 1998 se le concedió el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia, que compartió con el ex jesuita Vicente Ferrer, el médico Joaquín Sanz Gadea y el misionero Nicolás Castellanos.

En octubre de 2006, Yunus y la institución por él creada, el Banco Grameen, eran galardonados con el premio Nobel de la Paz “por su lucha por una economía justa para las clases pobres”. Lo que algunas décadas atrás parecía una idea imposible se vio así reconocido con la concesión del premio.

2.8 LISTADO DE BANCOS DE BOLIVIA

¿Necesitas un crédito en Bolivia? ¿Sabes qué tipo de crédito precisas pero no tienes claro aún en qué banco lo solicitarás? Informarse previamente a obtener un crédito es un paso esencial y, hoy en día, gracias al avance de las herramientas que nos ofrece internet, es muy pero muy fácil y solo nos toma unos

¿Necesitas un crédito en Bolivia? ¿Sabes qué tipo de crédito precisas pero no tienes claro aún en qué banco lo solicitarás? Informarse previamente a obtener un crédito es un paso esencial y, hoy en día, gracias al avance de las herramientas que nos ofrece internet, es muy pero muy fácil y solo nos toma unos breves minutos.

Créditos de Banco Bisa: Banco Bisa ofrece créditos y préstamos personales, así como también líneas de crédito para empresas de todo tipo, incluyendo PYMES
<http://www.bisa.com>

Créditos de Banco Mercantil Santa Cruz (BMSC): Este gran banco financia todas las necesidades del mercado de créditos. www.bmsc.com.bo

Créditos de Banco Unión: Esta institución privilegia a quienes más necesitan dinero en Bolivia por eso tiene tantos planes para micro y pequeños emprendedores, así como también los tradicionales préstamos de consumo, hipotecarios y vehiculares. <http://www.bancounion.com.bo>

Créditos de Banco Económico (Baneco): Con los préstamos y créditos que brinda Banco Económico de Bolivia los más relegados son los más privilegiados, porque todos pueden acceder a los incomparables planes de financiación, desde créditos de consumo a microcréditos para PYMES. <https://www.baneco.com.bo/>

Créditos de Banco de Crédito: El BCP de Bolivia cuenta con líneas de créditos y préstamos que cubren todas las demandas de quienes buscan financiación para sus proyectos personales, laborales y empresariales. <http://www.bcp.com.bo/>

Créditos de Banco Nacional de Bolivia: Esta institución no requiere introducción. BNB cuenta con una cartera completísima de créditos y préstamos que incluye créditos de consumo, préstamos hipotecarios, créditos vehiculares, créditos universitarios, etc. <http://www.bnb.com.bo/>

Créditos de Banco Sol: Este banco se especializa en las micro finanzas y, desde ese lugar, piensa su oferta de créditos y préstamos, enfocados principalmente en las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas de Bolivia, así como también en los micro emprendedores que están detrás de ellas trabajando duro y parejo. <http://www.bancosol.com.bo>

Créditos de Banco Ganadero: Este banco tiene como cometido principal facilitar el acceso a financiación efectiva a empresas y personas por igual, con opciones de financiación en Bolivia que se destacan por su creatividad y por adaptarse a la realidad que vivimos hoy en día en nuestro país. <http://www.bg.com.bo>

Banco Los Andes Procredit: Ningún boliviano queda excluido de los planes que Procredit ha diseñado para sus clientes. EL énfasis de los créditos y préstamos de Banco Los Andes Procredit está puesto en las micro, pequeñas y medianas empresas; así como también en los planes personales para todas las necesidades. <http://www.losandesprocredit.com.bo/>

FFP Fassil: El Fondo Financiero Privado Fassil atiende las demandas de la población boliviana emergente que requiere un apoyo personalizado para poder salir adelante. Sus créditos y préstamos cubren todas las áreas y, por eso, son cada vez más populares. <http://www.fassil.com.bo/>

FFP Prodem: Este Fondo Financiero Privado cubre un espectro amplio de créditos en Bolivia, con un enfoque privilegiado en las micro finanzas, por lo que las más beneficiadas con sus préstamos son las MyPes y Pymes. <http://www.prodemffp.com/>

2.9 ¿QUÉ ES UNA IFD?

Las Instituciones Financieras de Desarrollo u Organizaciones no Gubernamentales Financieras (ONG), son entidades financieras no bancarias, organizadas como fundaciones o asociaciones civiles sin fines de lucro, autorizadas para realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios integrales en el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y la norma regulatoria, estas se encuentran en proceso de adecuación al ámbito de supervisión mediante Circular SB/589/2008 con el fin de obtener licencia de funcionamiento.

2.10 QUE ES FINANZAS:

Las finanzas corresponden a una rama de la economía que estudia el movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el Estado. También estudia la obtención y la administración del dinero que ellos realizan para lograr sus respectivos objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica.

Iniciaron La historia de las finanzas como una disciplina sistemática existe desde el siglo XIX; antes de eso, su investigación y/o aplicación era casi inexistente, o eran demasiado básicas como para ser consideradas como una disciplina propiamente tal. La principal tarea

de los financieros en esa época era llevar libros de contabilidad o buscar financiamiento cuando se necesitaba. A principios del siglo XX, durante la segunda Revolución Industrial, las empresas comenzaron a expandirse y se las fusiones, por lo que se requirieron grandes números de acciones y con ello, los empresarios se preocuparon más de los mercados financieros. En los siguientes años, y con el surgimientos de la Depresión de los años 30' y la Segunda Guerra Mundial, las finanzas no cobraron importancia dentro de las empresas, ya que la economía se encontraba en una crisis internacional y las políticas de financiamiento no eran arriesgadas. A fines de la década de los 50' y durante los 60', se desarrollaron formas de análisis financiero y para los años 70' se desarrollaron las bases de las finanzas de hoy; se enfocaron en la rentabilidad y el crecimiento. Actualmente, las finanzas se concentran en crear valor para los accionistas y satisfacer a los clientes.

Los bancos son los principales facilitadores de financiamiento a través de la provisión de crédito. También son importantes el capital privado, los fondos mutuos, los fondos de cobertura, entre otros. Una entidad que tiene ingresos que superan sus gastos, puede hacer préstamos o invertir el capital excesivo, mientras que la entidad que tiene gastos que superan sus ingresos puede obtener capital al pedir préstamos, vender valores, aumentar los ingresos o disminuir los gastos. El prestamista consigue un prestatario y a un intermediario financiero, como los bancos. El prestamista recibe intereses y el prestatario paga intereses más altos que los que recibe el prestamista. El banco entonces, guarda la diferencia.

CAPITULO III

3.1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL

Plano de Ubicación Geográfica de Las Piedras



Fuente: Plan de ordenamiento territorial comunidad Las Piedras

La realización del presente proyecto de investigación nace con la proyección que tienen las diferentes entidades financieras, de micro créditos en la región que proporcionan a diferentes ideas, a emprendimientos económicos, existente en la sociedad productiva. En la actualidad existen muchos Grupos Focales que reciben soporte financiero mediante pequeños créditos, para diferentes ideas productivas y económicas de la región; el sujeto de estudio que estamos abordando es un análisis profundo de la realidad, en que se desarrollan estas iniciativas.

En la actualidad estos grupos beneficiarios de micro créditos vienen trabajando y haciendo, diferentes tipos de inversiones que hasta el momento no han logrado los resultados esperados, y por ellos tienden a desaparecer, por la ausencia de dirección técnica financiera y logística que les permitan encontrar positivamente los objetivos planteados, promoviendo el endeudamiento de los beneficiarios, sin que hasta el momento se haya encontrado la fórmula adecuada del uso de dichos recursos en beneficios de sus actividades planificada.

La elaboración del presente proyecto de investigación se realizó para identificar los factores positivos y negativos que influyen en la administración, económica con proyección; en busca de mejorar los niveles productivos, administrativos direccionados a un mejor nivel de vida a los beneficiarios.

La presente investigación determinara los factores causales de su grupo beneficiario inicial que serán grupos de CRECER de la comunidad Las Piedras que reciben este incentivo económico para sus diferentes ideas emprendedoras.

La comunidad Las Piedras fue un lugar estratégico por los primeros colonos llegados a la época del caucho quienes aparte de explotar la goma dedicaban parte de su tiempo a la implementación de pequeñas horas destinada a la agricultura que luego promovieron los diferentes tipos de alimentos básicos que las familias necesitaban para alimentación, se presume que dedicaban su tiempo entero a la goma (de noche) y la implementación del chaco (de día) esto dio origen a la producción de alimentos para el sustento inmediato mientras llegaban las dotaciones de alimentos que hacían las diferentes empresas asentadas en la región.

Actualmente la comunidad se maneja sobre iniciativa hortícola cuyos flujos económicos apuntalan a la economía familiar creando así un ambiente de pequeños negocios por la venta de diferentes especies agrícola empezando desde la producción inmediata a corto plazo (hortalizas) con producción anual a mediano plazo (yuca, plátano, arroz, maíz etc.), la semi perenne que representa la producción de diferentes variedades de cítricos y la producción perenne y forestal que representa los cultivos de especies maderables a largo plazo además, que tienen promontorio arqueológico a la espera de inversión para su explotación que pueden ser manejado por grupos económicos que se encarguen específicamente de su administración.

3.1.1 Medios de comunicación y servicios básicos

Las piedras cuenta con medios de comunicación de diferentes tipos terrestre también cuenta con una carretera de ripio de estado aceptable durante todo el año existen sindicato de moto taxi y un servicio de transporte pesado de camiones de alto tonelaje que transportan diferentes productos de necesidades básicas como de la agro industria desde Cobija Riberalta Cobija.

También cuenta con tele comunicaciones; Las Piedras cuenta con una antena de telefonía móvil y una repetidora de televisión que se encuentra en Gonzalo Moreno emitiendo diferentes tipos de programas como ser: Red Uno (Nacional), Unitel (Nacional), P.A.T., Y canal 7 (Nacional) y una repetidora de Radio de la Red Patria Nueva él (Municipio de Puerto Gonzalo Moreno), cabe aclarar que algunos canales se imitan desde la Ciudad de Riberalta, también se cuenta con un servicio de internet que cuenta también con un servicio de energía eléctrica de Riberalta que proporciona la cooperativa de Riberalta (C. E.R) al igual que un sistema de agua potable con un servicio a domicilio, al igual que un puesto de salud con un equipo completo de profesionales en diferentes áreas.

3.1.2 Producción de la región

En el plan de desarrollo Municipal de Puerto Gonzalo Moreno se menciona que la región promueve una de las actividades de mayor importancia que se relaciona con la agricultura que promueve el cultivo de cítricos, arroz, plátano, piña, yuca, maíz, frejol, hortalizas, y variedades que se necesitan para el consumo local y en sus excedentes para el mercado

regional, también se cuenta con una asociación de ganaderos silvo – pastoril que en diferentes épocas del año proveen de carne y leche a la comunidad.

Para la subsistencia las familias dedican su tiempo de descanso a la casa y pesca y recolección de frutos del bosque por sus abundantes recursos naturales que proveen la silbi cultura rica en fauna y recursos maderables y recursos iticolos.

El comercio existente en la comunidad es de carácter informal practicado por intermediario que se encargan de traer desde Riberalta algunos productos básicos para la canasta familiar, generando así un movimiento mercantil de pequeño nivel, que acompañan a estas actividades a la prestación de servicios en diferentes niveles.

Gastronomía local (ventas de comidas), licorería (ventas de bebidas), y algunos servicios turísticos informales prestados a visitantes o turista internos e externo interesados por las ruinas arqueológicas “fortalezas de la victorias “y algunas piezas arqueológicas encontradas de la edad pre colombina.

En esta área está totalmente ligada a la gastronomía pero también, a la prestación de servicio turístico a instituciones como ser:

Universidades, colegios, carrera de investigación turística como externa e interna que necesitan información técnica histórica y cultural.

La comunidad Las Piedras fue un lugar estratégico por los primeros colonos llegados a la época del cauchó quienes aparte de explotar la goma dedicaban parte de su tiempo a la implementación de pequeñas horas destinada a la agricultura que luego promovieron los diferentes tipos de alimentos básicos que las familias necesitaban para alimentación, se presume que dicaban su tiempo entero a la goma (de noche) y la implementación del chaco (de día) esto dio origen a la producción de alimentos para el sustento inmediato mientras llegaban las dotaciones de alimentos que hacían las diferentes empresas asentadas en la región.

Actualmente la comunidad se maneja sobre iniciativa hortícola cuyos flujos económicos apuntalan a la economía familiar creando así un ambiente de pequeños negocios por la venta de diferentes especies agrícola empezando desde la producción inmediata a corto

plazo (hortalizas) con producción anual a mediano plazo (yuca, plátano, arroz, maíz etc.), la semi perenne que representa la producción de diferentes variedades de cítricos y la producción perenne y forestal que representa los cultivos de especies maderables a largo plazo además, que tienen promontorio arqueológico a la espera de inversión para su explotación que pueden ser manejado por grupos económicos que se encarguen específicamente de su administración.

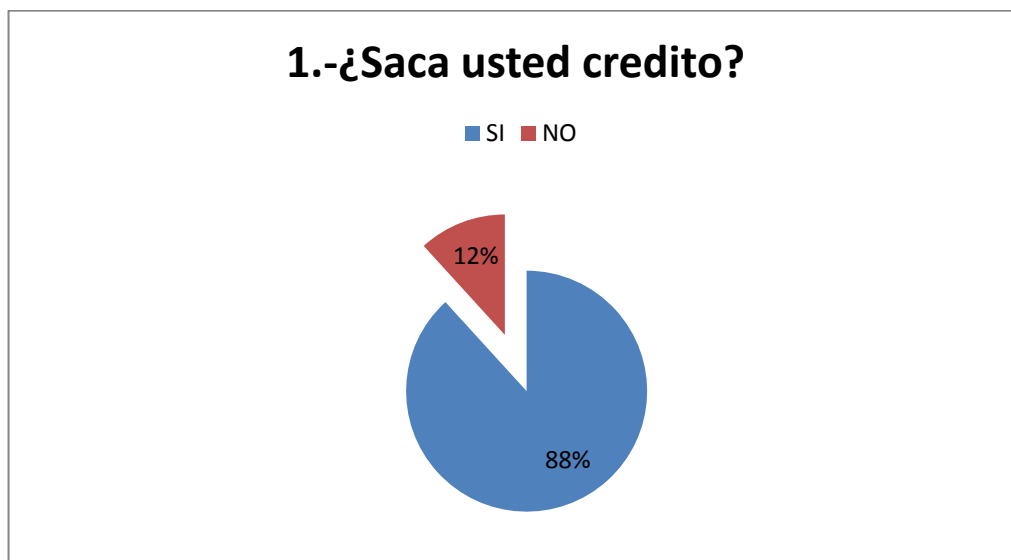
Son utilizados en los grupos focales, en cuanto a los recursos utilizados.

3.2 CARACTERÍSTICAS POR TIPOS DE CRÉDITOS

| TIPO DE CRÉDITO | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|---|--|--|---|---|---|--|--|
| CONDICIONES/ CARACTERÍSTICAS | BANCA COMUNAL | INTERNO | OPORTUNO | INDIVIDUAL COMERCIO, SERVICIOS Y NO AGROPECUARIOS | INDIVIDUAL PRODUCTIVO AGROPECUARIO | SALUD | CONSUMO | VIVIENDA SIN HIPOTECA | VIVIENDA CON HIPOTECAS |
| Sujetos de Crédito | Preferente mujeres | Clientes de BC | Clientes de la BC. | Productores, artesanos, comerciales y servicios | Pequeños productores agropecuarios | Clientes de BC. Y sus familiares | Personas dependientes o independiente s | Personas dependientes o Independientes | Personas dependientes o dependientes in |
| Tasa de interés | 36% | 36% | 32.14% | 18% al 24% | 18% al 24% | 18% | 30% | 19% | 15% |
| Montos | De Bs. 100 a Bs. 15.000 | Hasta el 50% del crédito externo | Hasta Bs. 3000 0 \$us400 | Bs. 700 a Bs. 70.000. y \$us. 100 a \$us. 10.000 | Bs. 700 a Bs. 70.000 y \$us. 100 a \$us. 10.000 | Bs. 300 a Bs. 7000 y \$us. 50 a \$us. 1000 | Bs. 500 a Bs. 20.000 y \$us. 100 a \$us. 3.000 | Hasta Bs. 65.000 o hasta \$us. 9.300 | Hasta Bs. 140.000 o hasta \$us. 20.000. |
| Moneda | Bs. | Bs. | Bs. O \$us | BS. Y \$us. | Bs. Y \$us. | Bs. Y \$us. | Bs. Y \$us. | BS. Y \$us | Bs. Y \$us. |
| Destinos | Capital de trabajo o inversión | Libre disponibilid ad | Capital de Trabajo o inversión | Capital de operaciones o de inversión | Capital de operaciones o de inversión | Gastos de salud | Libre disponibilida d | Construcción, mejoramiento Progresivo | Construcción, compra de terreno o casa, refacción remodelación, mejoramiento |
| Plazos | Ciclos de 6,8,10 o 12 meses | Periodos de pagos de la BC. Hasta la reunión de pre | N Periodos de pagos de la BC hasta la reunión de pre cierre | Hasta 60 meses | Hasta 60 meses | Hasta 18 meses | Hasta 36 meses | Hasta 48 meses | Hasta 60 meses |

CAPITULO IV

4.1. GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 1

¿Saca usted crédito?

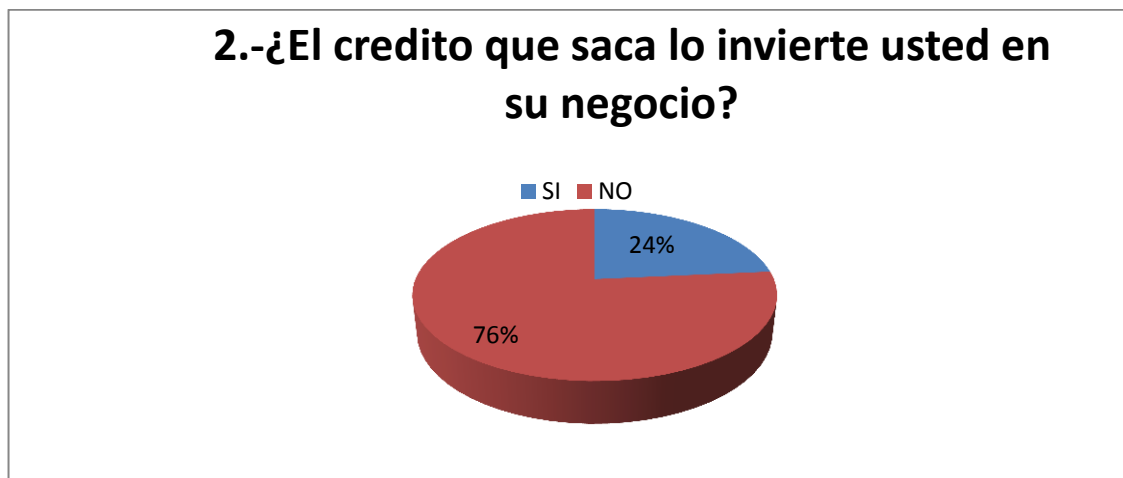
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 15 | 88 |
| NO | 2 | 12 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 1

El presente grafico nos muestra que el 12% de los beneficiarios meta de la comunidad de Las Piedras, porcentaje que equivale a 2 familias encuestadas, que no se benefician con el crédito y el 88%, equivalente a 15 familias, menciona que si se benefician del crédito, lo que nos da a entender que la comunidad de Las Piedras casi en su totalidad sacan el micro crédito.

4.1.2. GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 2

¿El crédito que saca lo invierte usted en su negocio?

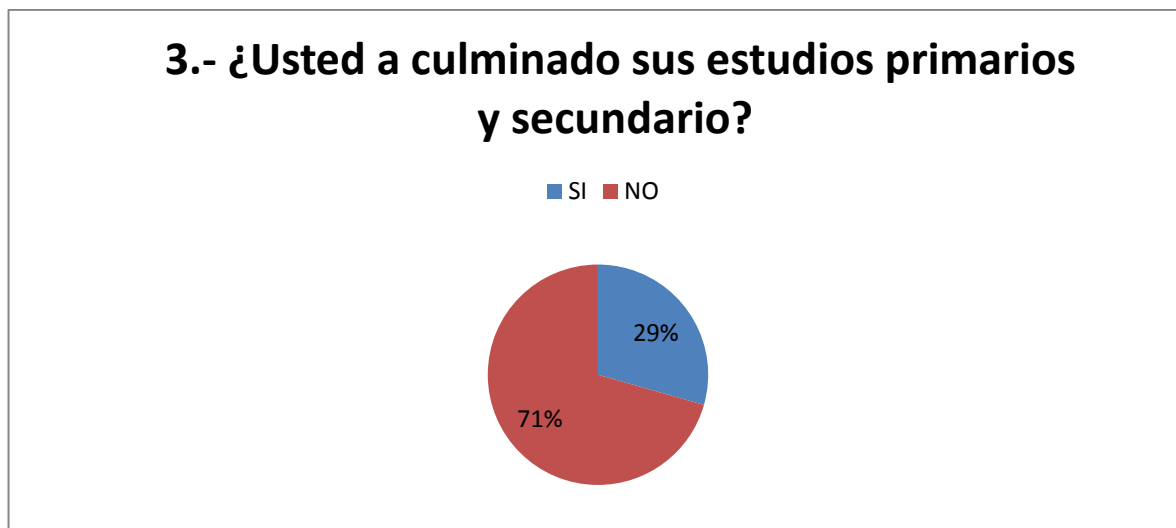
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 4 | 24 |
| NO | 13 | 76 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 2

El presente grafico nos refleja que del 76% encuestado el crédito que sacan no lo invierten en su negocio, esto significa que de las 34 familias de la comunidad De Las Piedras no lo invierten su crédito en su negocio, y el 24% que si lo invierten su crédito en su negocio.

4.1.4. GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 3

¿Usted ha culminado sus estudios primarios y secundarios?

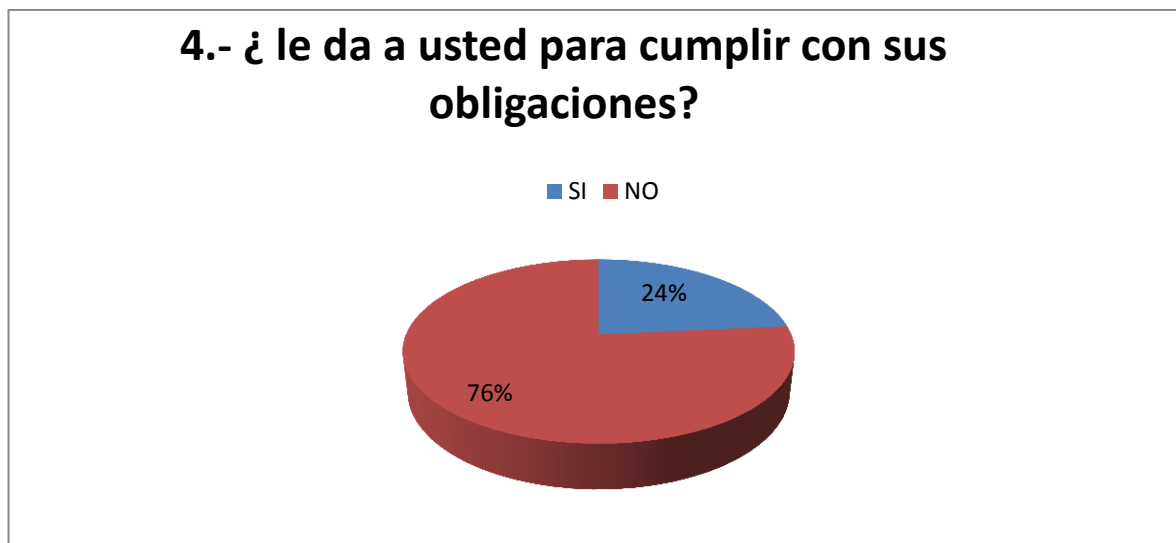
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|--------------|------------|--------------|
| SI | 5 | 29 |
| NO | 12 | 71 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 3

La pregunta es si usted ha culminado sus estudios primarios y secundarios, el presente grafico nos muestra que el 71% de los beneficiarios meta de la comunidad de Las Piedras, porcentaje que equivale a 12 familias encuestadas, que no han culminados sus estudios y el 29%, equivale a 5 familias, menciona que si han culminados sus estudios lo que nos da a entender que los beneficiarios no han culminados sus estudios.

4.1.6. GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 4

¿Le da a usted para cumplir con sus obligaciones?

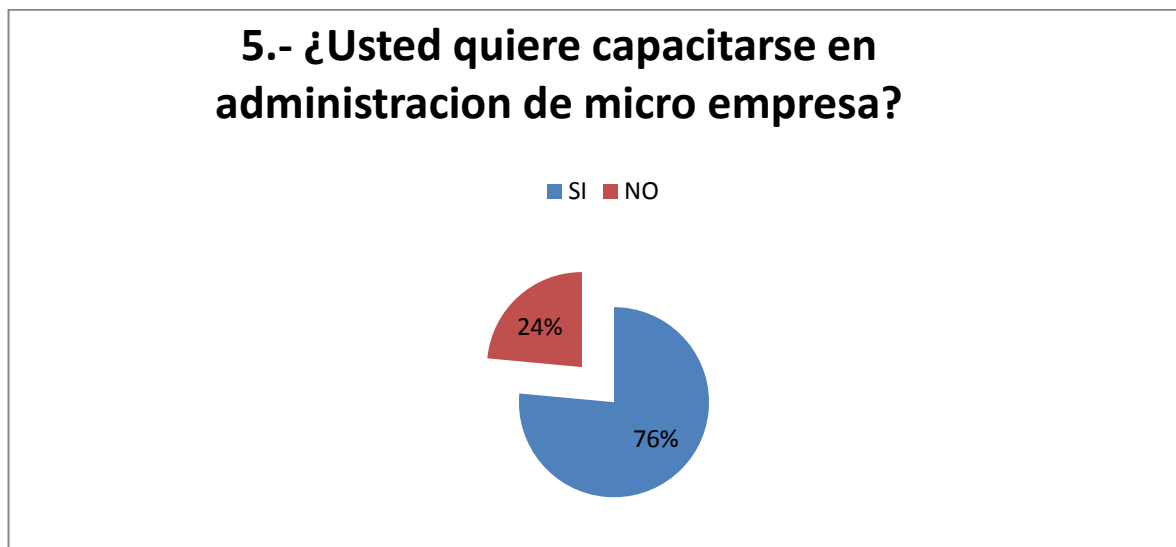
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 4 | 24 |
| NO | 13 | 76 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.7. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 4

El presente grafico nos refleja que del 76% encuestado no le da para cumplir con sus obligaciones, esto significa que de las 34 familias de la comunidad De Las Piedras no le da para cumplir con sus obligaciones, y el 24% que si le da para cumplir con sus obligaciones.

4.1.8. GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 5

¿Usted quiere capacitarse en administración de micro empresa?

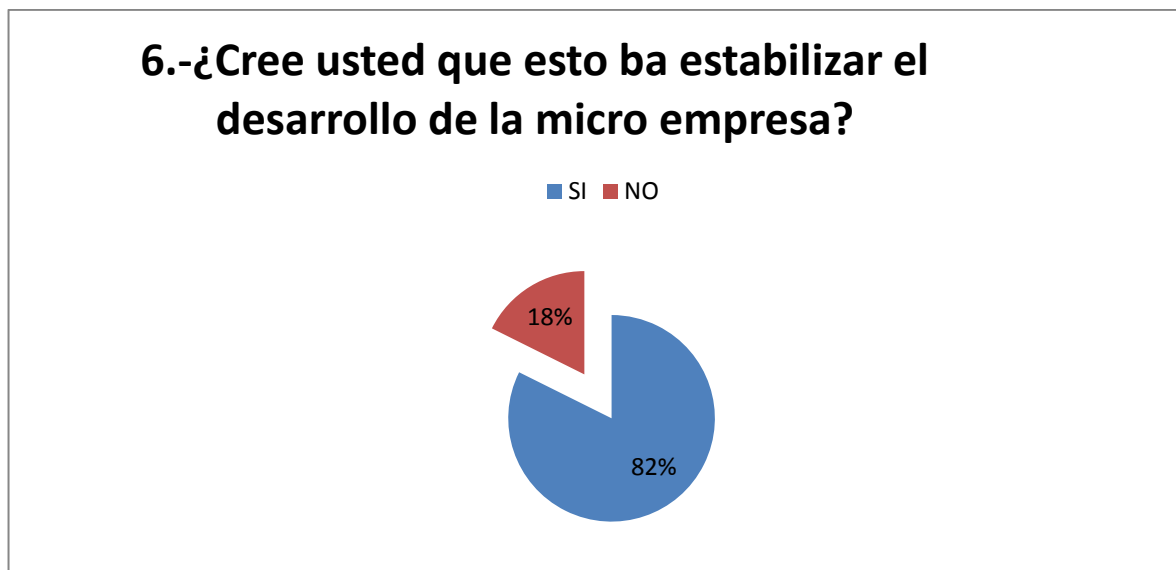
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 13 | 76 |
| NO | 4 | 24 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.9. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 5

La proporción que muestra la presente torta, arroja imagen proporcional que el 76% del porcentaje si quiere capacitarse en administración de micro empresa esto equivale a 13 familias que si quieren capacitarse y el 24% del porcentaje que no quieren capacitarse esto significa que 4 familias encuestadas no quieren capacitarse.

4.1.10 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 6

¿Cree usted que esto va estabilizar el desarrollo de la micro empresa?

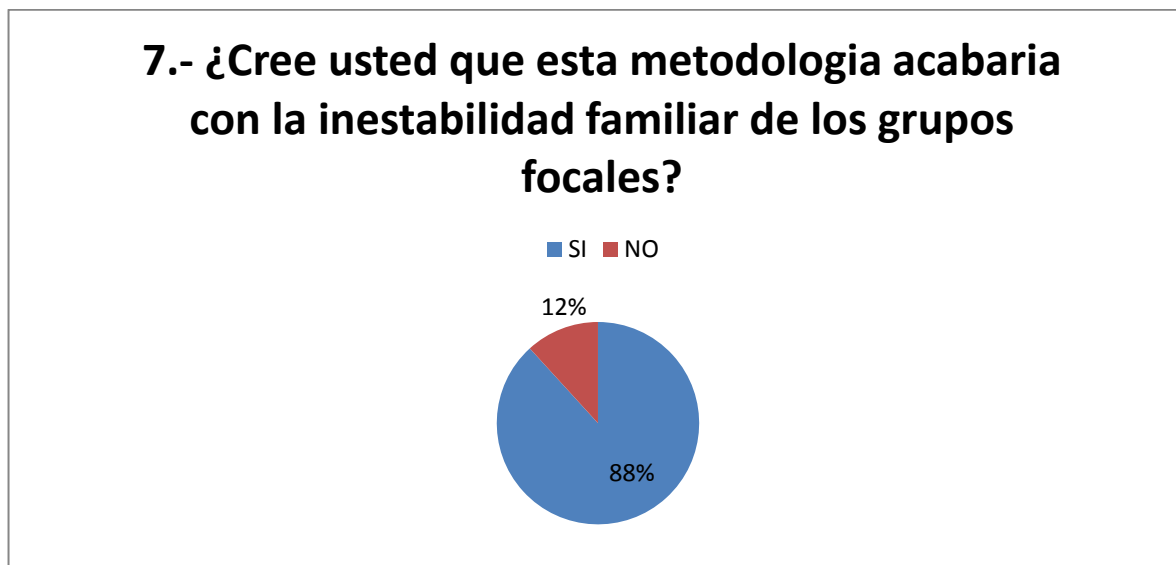
| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 14 | 82 |
| NO | 3 | 18 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.11 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 6

El presente grafico nos muestra que el 82% del porcentaje si quieren estabilizar el desarrollo del micro empresa en la comunidad de Las Piedras, porcentaje que equivale a 14 familias encuestadas, y el 18%, equivalente a 3 familias, menciona que no quieren estabilizar el desarrollo la micro empresa.

4.1.12 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 7

**¿Cree usted que esta metodología acabaría con la inestabilidad familiar de los G.
F?**

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|------------------|-------------------|---------------------|
| SI | 15 | 88 |
| NO | 2 | 12 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.13 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 7

El presente gráfico nos lleva a asumir que el mayor porcentaje de familias cree que esta metodología si acabaría con la inestabilidad familiar. Estos resultados nos muestran un porcentaje de 88% que si acabaría C.I.F. Y un 12% que no A. I.

4.1.14 GRÁFICOS DEL SUJETO DE ESTUDIOS



CUADRO Nro. 8

¿Usted constituiría la micro empresa?

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje % |
|--------------|------------|--------------|
| SI | 16 | 94 |
| NO | 1 | 6 |
| Total | 17 | 100 % |

Fuente: Elaboración propia

4.1.15 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CUADRO Nro. 8 Del presente gráfico se puede llegar a la conclusión que familiarmente que un 94% si constituiría la micro empresa, este porcentaje equivale a 16 encuestados que si quieren constituir L. M. E. y un porcentaje del 6% dijeron que no quieren constituir la M.E. este porcentaje equivale a 1 persona encuestadas que no quiere constituir la M.

CAPITULO V

5.1 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Las estrategias metodológicas utilizadas en el presente proyecto, se basaran en una terapia grupal de obtención de información para los problemas planteados.

Consiste en identificar las falencias de una inversión inadecuada en determinada actividad económica que permita optimizar la inversión recibida mediante un sistemático programa de capacitación que identifique las razones del actual manejo informal a la conversión de estos grupos focales de micro crédito, a pequeñas micro empresa legalmente constituida que nos ayuden a optimizar su manejo informal a un manejo rentable que garantice la existencia y la legalidad de una entidad productiva sujeta a trasformaciones financieras de orden social y económica.

- ❖ Consiste en una consulta a beneficiario de micro crédito con el fin de obtener datos precisos que identifiquen las falencias en las inversiones realizadas por parte de grupos beneficiario de micro crédito.
- ❖ En este punto se tratara de obtener información legal que direccionen las diferentes vías de micro crédito con sus alcances y limitaciones que orienten el encuentro de una mejor propuesta adecuada a grupos de pequeños ingresos económico.
- ❖ El diseño de una nueva estrategia administrativa y financiera originara la aplicación correcta y efectiva de determinados emprendimientos. Cuyos contenidos serían los siguientes.

1.- Conversión de los grupos focales a pequeñas micro empresas legalmente constituida.

2.- Capacitación en calidad de relaciones pública para mejorar el servicio.

3.- Capacitación en diferentes programas y aéreas en publicidad y mercadeo.

4.- Capacitación técnica en mejoramiento a la producción hortícola.

5.- Fundamento legal de la propuesta.

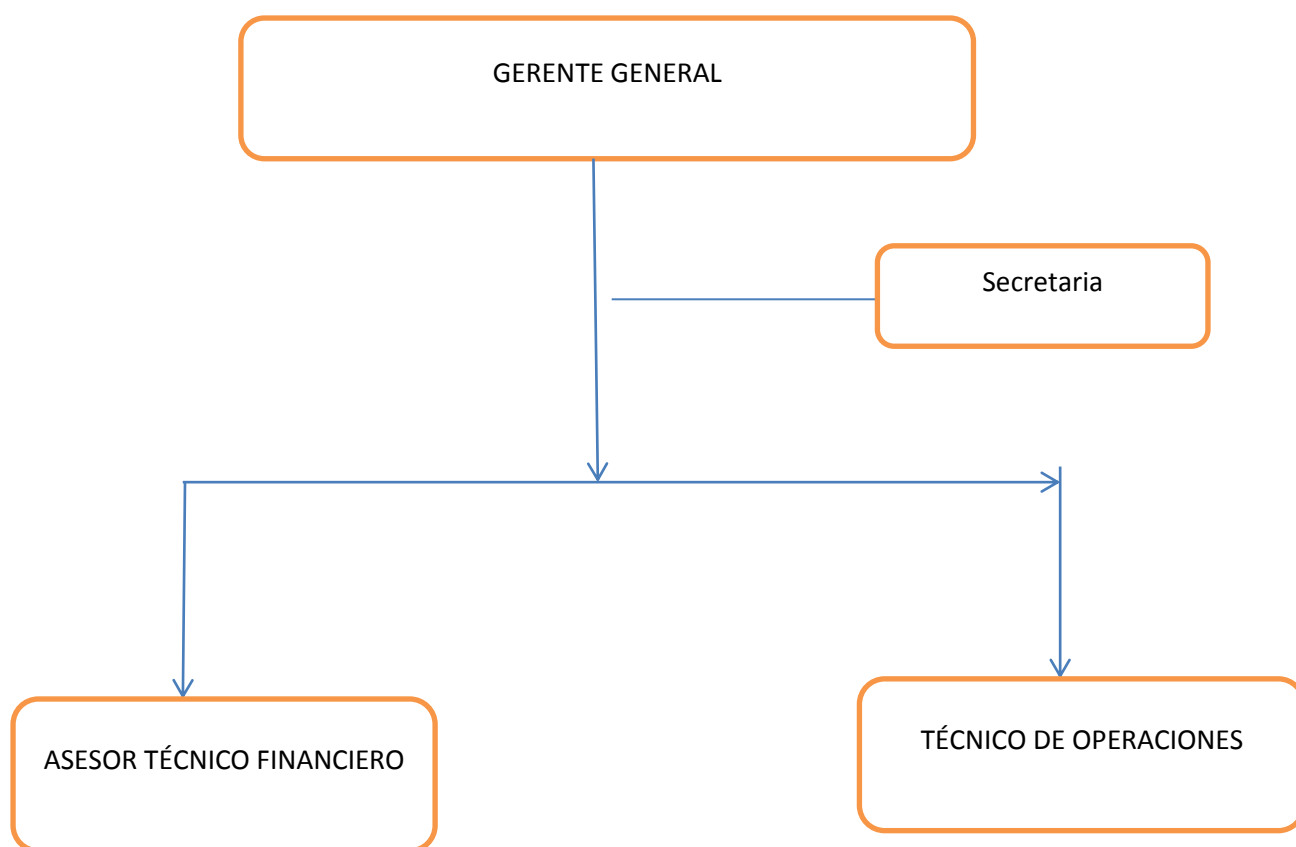
Artículo 308.I. El Estado reconoce, respeta y protege la iniciativa privada, para que contribuya al desarrollo económico, social y fortalezca la independencia económica del país.

Artículo 307. El Estado reconocerá, respetará, protegerá y promoverá la organización comunitaria.

Artículo 318.I. El Estado determinará una política productiva industrial y comercial que garantice una oferta de bienes y servicios suficientes para cubrir de forma adecuada las necesidades básicas internas, y para fortalecer la capacidad exportadora.

II. El Estado reconoce y priorizará el apoyo a la organización de estructura asociativa de micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales.

5.2 ORGANIGRAMA DEL PROYECTO



5.2.1 Gerente General

Es el representante legal planificador, coordinador, entre el productor y las bases laborales que determina las decisiones de la empresa sobre los temas emergentes.

5.2.2 Asesor Técnico Financiero

Es el encargado de diseñar y planificar la estrategia de financiamiento tanto externo como interno.

5.2.3 Técnico de Operaciones

El técnico de operaciones será el responsable de capacitar a los beneficiarios destinador de los programas de financiamiento.

CAPITULO VI

6.1 ASPECTOS FINANCIEROS Y DE FINANCIAMIENTO

Consiste en identificar las falencias de una inversión inadecuada en determinada actividad económica que permita optimizar la inversión recibida mediante un sistemático programa de capacitación que identifique las razones del actual manejo informal a la conversión de estos grupos focales de micro crédito, a pequeñas micro empresa legalmente constituida que nos ayuden a optimizar su manejo informal a un manejo réctale que garantice la existencia y la legalidad de una entidad productiva sujeta a trasformaciones financieras de orden social y económica.

6.1.1 Capital de operaciones del programa de capacitación

El presente proyecto define un programa de capacitación cuyos cuadros de inversión serían los siguientes:

a) PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

El presente proyecto tendrá tres fases de capacitación en su etapa programática.

Contenido de la capacitación

1.- Primer Mes

CUADRO N°1

| N° | TEMAS | 1.- semana | 2.- semana | 3.- semana |
|-----|--------------------------|------------|------------|------------|
| 1.- | Operación Financiera | ✓ | | |
| 2.- | Constitución Empresarial | | ✓ | |
| 3.- | Régimen Impositivo | | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

CUADRO N°2

2.- Segundo Mes

| N° | TEMAS | 1.- semana | 2.- semana | 3.- semana |
|-----|---------------------------|------------|------------|------------|
| 1.- | Relaciones publicas | | ✓ | |
| 2.- | Emprendimiento productivo | ✓ | | |
| 3.- | Calidad productiva | | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

CUADRO N°3

3.- Tercer Mes

| N° | TEMAS | 1.-semana | 2.- semana | 3.-semana |
|-----|----------------------------|-----------|------------|-----------|
| 1.- | Promoción y mercadeo | ✓ | | |
| 2.- | Cuidado del medio ambiente | | ✓ | |
| 3.- | Higienes | | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

6.2 COSTO GENERAL DE LA CAPACITACIÓN

| N° | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD DE PAGO | BS | TOTAL |
|-----|--------------|------------------|-----------|------------------|
| 1.- | Primer Mes | 7300,00 | Bs | 7300,00 |
| 2.- | Segundo Mes | 7600,00 | Bs | 7600,00 |
| 3.- | Tercer Mes | 7400,00 | Bs | 7400,00 |
| | Total | 22.300,00 | Bs | 22.300,00 |

Fuente: Elaboración propia

6.3 PRESUPUESTO GENERAL

(Expresado en Bolivianos)

| ÍTEM | DETALLE DE | UNIDAD | CANTIDAD | P/U | COSTO TOTAL |
|------|--------------------------------------|-----------------|----------|----------|------------------|
| 1.- | Equipo de computación | Unidad | 1 | 5.800,00 | 5.800,00 |
| 2.- | Data show | Unidad | 1 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| 3.- | Flash Memory | Unidad | 1 | 120,00 | 120,00 |
| 4.- | Cámara Fotográfica | Unidad | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| 5.- | Combustible para transporte Gasolina | Litros | 50 | 3,74 | 187,00 |
| 6.- | Internet | 1 horas por día | 15 | 5,00 | 75,00 |
| | Total | | | | 11.382,00 |
| 7.- | Material Di táctico | | | | |
| 7.1. | Papel Sabana | Unidad | 40 | 2,00 | 80,00 |
| 7.2. | Papel bon Tamaño Carta | Resma | 35 | 37,00 | 1295,00 |
| 7.3. | Libreta | Unidad | 35 | 10,00 | 350,00 |
| 7.4. | Cartulina | Unidad | 20 | 4,00 | 80,00 |
| 7.5. | Archivadores | Unidad | 35 | 5,00 | 175,00 |
| 7.6. | Marcadores | Unidad | 35 | 6,00 | 210,00 |
| 7.7. | CD | Unidad | 35 | 3,00 | 105,00 |
| 7.8. | Lápiz | Unidad | 40 | 2,00 | 80,00 |

| | | | | | |
|--------------|--|---------------|-----|-----------|------------------|
| 7.9. | Bolígrafos | Unidad | 40 | 5,00 | 200,00 |
| | Total | | | | 2.400,00 |
| 8.- | Servicios Gráficos | | | | |
| 8.1. | Fotocopias | Unidad | 500 | 0.25,00 | 125,00 |
| 8.2. | Anillados | Ejemplares | 32 | 80,00 | 2560,00 |
| | Total | | | | 2.685,00 |
| 9.- | Gastos Operativos | | | | |
| 9.1. | Letrero de identificación del proyecto | Unidad | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| 9.2. | Capacitaciones | Global | 1 | 22.300,00 | 22.300,00 |
| 9.3. | Refrigerio | Global | 1 | 3.500,00 | 3.500,00 |
| Total | | | | | 25.800,00 |
| | Costo total del proyecto | Global | | | 43.267,00 |

Fuente: Elaboración propia

6.4 FINANCIAMIENTO

La ejecución del presente proyecto requiere de enlace y compromisos por parte de la entidad pública encargada de administrar los recursos económico disponible en una población específica con el afán de velar en su desarrollo integral pensando en la conquista de mejores días insertando iniciativas altamente sostenible.

En el presente proyecto de grado titulado “**ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN TÉCNICA Y FINANCIERA PARA PEQUEÑOS GRUPOS FOCALES DE MICRO CRÉDITOS DE LA COMUNIDAD LAS PIEDRAS DEL MUNICIPIO DE PUERTO GONZALO MORENO, PROVINCIA MADRE DE DIOS, DEPARTAMENTO PANDO.**”

Sera una de las principales alternativas para el desarrollo de la población, ya que será financiado en un 100% por la Entidad Financiera de Crecer tomando en cuenta el desarrollo de los beneficiarios en nuestro municipio de Puerto Gonzalo Moreno de la comunidad Las Piedras.

CAPITULO VII

7.1 ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN

A continuación se detallara los documentos legales que se necesitan para la constitución de la asociación de pequeñas micros empresas de los grupos focales en la comunidad de las Piedras.

Instrumento Constitutivo

Art. 127.- (CONTENIDO DEL INSTRUMENTO CONSTITUTIVO). El instrumento de constitución de las sociedades

Debe contener, por lo menos, lo siguiente:

- 1) Lugar y fecha de celebración del acto;
- 2) Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y numero de la cedula de identidad de las personas físicas y nombre, naturaleza, nacionalidad y domicilio de las personas jurídicas que intervengan en la constitución;
- 3) Razón social o denominación y domicilio de la sociedad;
- 4) Objeto social, que debe ser preciso y determinado;
- 5) Monto del capital social, con indicación del mínimo cuando este sea variable;
- 6) Monto del aporte efectuado por cada socio en dinero, bienes, valores o servicios y su valorización. En las sociedades anónimas deberá indicarse además el capital autorizado, suscrito y pagado; la clase; numero valor nominal y naturaleza de la emisión y demás características de las acciones; la forma y termino en que deban pagarse los aportes comprometidos, que no podrán exceder de dos años. En su caso, el régimen de aumento del capital social;
- 7) Plazo de duración, que debe ser determinado.
- 8) Forma de organización de la administración; el modo de designar directores, administradores o representantes legales; órganos de fiscalización interna y

sus facultades, lo que depende del tipo de la sociedad, fijación del tiempo de duración en los cargos;

9) Reglas para distribuir las utilidades o soportar las pérdidas. En caso de silencio, se entenderán en proporción a los aportes;

10) Previsiones sobre la constitución de reservas;

11) Clausulas necesarias relacionadas con los derechos y obligaciones de los socios o accionistas entre sí y con respecto a terceros.

12) Clausulas de disolución de la sociedad y las bases para practicar la liquidación y forma de designar a los liquidadores;

13) Compromiso sobre jurisdicción arbitral, en su caso.

14) En las sociedades anónimas, la época y forma de convocar a reuniones o constituir las juntas de accionista; las sesiones ordinarias y extraordinarias del directorio;

15) La manera de deliberar y tomar acuerdos en los asuntos de su competencia.

Además de los requisitos generales aquí señalados, el instrumento debe contener los establecidos especialmente para cada tipo de sociedad.

En caso de omisión de los requisitos contemplados en los incisos 8) al 14) deben aplicarse las disposiciones pertinentes de este Título. (Arts. 9, 24, 55 C. Civil).

Art. 128.- (INSTRUMENTO DE CONSTITUCIÓN). El contrato de constitución o modificación de una sociedad, se otorgara por instrumento público, excepto el de asociación accidental o de cuentas en participación, que puede otorgarse en instrumento privado.

Cualquier persona que figure como socio o accionista puede demandar en la vía sumaria el otorgamiento de la escritura pública y su inscripción.

Art. 129.- (INSCRIPCIÓN, TRAMITE Y RECURSOS). El contrato constitutivo, o sus modificaciones, de sociedades colectivas, en comandita simple y de responsabilidad limitada, se someterá a la inscripción respectiva en el Registro de Comercio, el cual, previa comprobación del cumplimiento de todos los requisitos legales y fiscales, procederá en consecuencia.

En caso de negativa del Registro de comercio a la inscripción de este tipo de asociación de pequeñas micro empresa se procederá a subsanar las observaciones formuladas o, en caso y dentro de los cinco días de notificada la negativa, se podrá interponer contra esta apelación para ante la Corte Superior de Justicia del Distrito del domicilio legal de la sociedad. El fallo de la Corte es definitivo y no admite recurso ulterior alguno.

TRAMITES EN FUNDEMPRESA

Registro de comercio de Bolivia

Formulario 0010/10

Solicitud de control de homonimia o consultas de nombre

1.-Datos de la sociedad comercial o empresa Unipersonal/comerciante individual, cuyo control de homonimia se requiere:

Nombre, Razón social o Denominación:

Nombre, Razón social o Denominación:

Nombre, Razón social o Denominación:

Tipo de sociedad o empresa:

Unipersonal y/o
Sociedad

Sociedad de

Sociedad

Comerciante Responsabilidad Limitada:

Anónima

Anónima Mixta

Individual

Sociedad
Colectiva:

Sociedad en
Comandita Simple:

Sociedad Comandita
por Acciones:

Actividad Principal:

(No llenar código)

CODIGO

2.-DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE:

NUMERO DE CEDULA DE IDENTIDAD:

EXPEDIDA EN:

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.

3.- ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA

Control de documentos

FECHA DE
INGRESO:

CODIGO DE
TRAMITE:

FACTURA:

NUMERO DE
OPERACIÓN:

MONTO

PAGADO:

FIRMA Y SELLO
DE
FUNCIONARIO:



FECHA DE
REINGRESO:



**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
FORMULARIO 0010/10**

La Fundación para el Desarrollo Empresarial – FUNDEMPRESA, es una entidad sin fines de lucro, CONCENSIONARIA DEL REGISTRO DE COMERCIO.

A efecto de la iniciación del trámite, sírvase tomar en cuenta el presente instructivo:

Si Ud. Requiere conocer que el nombre, razón social o denominación que pretende utilizar para su sociedad comercial y/o empresa unipersonal / comerciante individual, NO se encuentra registrado, llene el presente formulario con una o hasta tres opciones, indicando la actividad que desarrollara la sociedad comercial o empresa, así como el tipo societario de la misma.

1.- En el espacio de **DATOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL O EMPRESA UNIPERSONAL / COMERCIANTE INDIVIDUAL**, llenar los siguientes datos:

- El nombre, razón social o denominación de la sociedad comercial o empresa unipersonal cuyo control de homonimia se requiere. (Dar tres alternativas opcionalmente).

- En tipo de Sociedad / Empresa, identificar con x el tipo de sociedad comercial o de empresa unipersonal que se pretende constituir.
- En actividad Principal, señalar el objeto de la sociedad comercial o empresa unipersonal de manera precisa y determinada.

2.- En DATOS DEL SOLICITANTE, consignar los indicados.

3.- No llenar el ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA.

INFORMACION IMPORTANTE

- El presente tramite tiene carácter únicamente de consulta, a fin que el interesado pueda determinar el nombre, razón social o denominación para su sociedad comercial o empresa unipersonal.
- La presente consulta no implica reserva de nombre o reconocimiento alguno de derecho al uso del nombre, razón social o denominación a quien realiza la consulta.
- Recuerde que el nombre, razón social o denominación se forma libremente; sin embargo no puede incluir el de otro comerciante que no sea titular de la empresa, ni puede usarse nombre que pueda inducir a confusión por su semejanza con el de otra empresa del mismo ramo o actividad.
- Conforme a lo dispuesto por el código de comercio, el nombre, razón social o denominación merece protección a partir de la inscripción de la Sociedad Comercial y / o Empresa Unipersonal/Comerciante Individual, por lo que sugerimos registrar la misma a la brevedad posible.

PARA CUALQUIER CONSULTA, ACLARACION O SI DESEA OBTENER MAS INFORMACION PUEDE LLAMAR AL 800-10-7990, A PERSONARSE A INFORMACIONES, VENTANILLA DE ATENCION AL CLIENTE O CONECTARSE AL PORTAL WEB: www.fundempresa.org.bo.

NOTA: NO SE PERMITE CAMBIOS NI DEVOLUCION DE FACTURA, POR FAVOR DETALLAR Y VERIFICAR SUS DATOS A CONTINUACION PARA LA EMISION CORRECTA DE LA MISMA:

NOMBRE:.....NIT.....

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.

Inscripción en el Servicio de Impuestos Nacionales

| | |
|--|---|
| Trámite: | REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE |
| Concepto del Trámite: | Para iniciar cualquier actividad económica. |
| Usuario al que va dirigido: | Personas Naturales y Jurídicas |
| Normas legales que regulan el trámite: | Ley 843 - Ley 1606, Resolución administrativa 05-187-98 y Circulares 54, 55 de la Gerencia General del SIN. |
| Costo (en la moneda regulada): | Sin costo |
| Duración máxima regulada por norma legal (en días) o calculada por la Institución: | 13 min. |
| INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: | SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES |
| Unidad u otra Denominación: | Departamento de Empadronamiento y Recaudaciones- Gerencias Distritales |
| EL NIT SEGÚN RÉGIMEN IMPOSITIVO | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>RÉGIMEN GENERAL</u> 2. <u>RÉGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO</u> 3. <u>RÉGIMEN TRIBUTARIO INTEGRADO</u> 4. <u>RÉGIMEN AGROPECUARIO UNIFICADO</u> | |
| 1) RÉGIMEN GENERAL | |

a) Personas Natural (Incluye empresa Unipersonales)

Formulario de empadronamiento

Documento de identificación del titular

Balance de apertura (solo si corresponde a una empresa unipersonal)

Factura de Luz, que acredite el domicilio

Para las siguientes actividades se debe adicionar los siguientes requisitos:

- Licencia de funcionamiento que acredite la actividad de comercio Receptivo, sólo en caso que se posea esta actividad
- Contrato de trabajo, sobre la base de términos de referencia definidos por la institución contratante sólo en caso de consultores, contratados por el sector público)

b) Personas Jurídicas

Formulario de empadronamiento

Escritura de constitución de Sociedad o Personería Jurídica, Ley, Decreto Supremo o resolución según corresponda; Fotocopia legalizada.

Documento de identificación del titular

Factura de Luz, que acredite el domicilio

Balance de Apertura

Representante Legal:

- Fuente de Mandato (Poder, Acta de Directorio, Estatuto o Contrato).

Fotocopia Legalizada.

- Documento de identidad
- Factura de Luz

Para las siguientes actividades se debe adicionar los siguientes requisitos:

- Licencia de funcionamiento que acredita la actividad de comercio receptivo que desempeña
- Empresa bajo contrato de Riesgo Compartido, adicionar los documentos de:
- Contrato de Riesgo compartido

- Contrato con fines tributarios entre los miembros del bloque

c) Sucesión Indivisa

Formulario de Empadronamiento

Declaración de herederos o testamento

Certificado de defunción

Factura de Luz, que acredite el domicilio

2) RÉGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO

Formulario de Empadronamiento

Documento de Identidad, original y fotocopia

Factura de Luz, que acredite el domicilio

3) RÉGIMEN TRIBUTARIO INTEGRADO

a) Personas naturales propietarias de hasta dos vehículos

Formulario de Empadronamiento

Documento de Identidad, original y fotocopia

RUA o Póliza tributaria del automotor (PTA)

Factura de Luz, que acredite el domicilio

b) Personas naturales propietarias de hasta dos vehículos, que realizan transporte interdepartamental de carga y que necesiten emitir facturas - integrado Especial

Formulario de Empadronamiento

Documento de Identidad, original y fotocopia

RUA o Póliza tributaria del automotor (PTA)

Factura de Luz, que acredite el domicilio

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

| | |
|---|---|
| Trámite: | LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ACTIVIDADES ECONÓMICAS |
| Concepto del Trámite: | Licencia de Funcionamiento para Actividades Económicas |
| Usuario al que va dirigido: | Personas naturales y jurídicas |
| Costo (en la moneda regulada): | Sin costo |
| Vigencia | 1 Año. |
| Tiempo de procesamiento: | |
| Actividades Económicas en General: | 30 min. |
| Expendio de alimentos, bebidas alcohólicas y juegos electrónicos y juegos en red: | 48 horas |
| INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: | GOBIERNOS MUNICIPALES |
| Unidad u otra Denominación: | Ventanilla Única Municipal |
| REQUISITOS | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Cédula de Identidad, RUN o RIN y fotocopia. 2. Fotocopia del NIT o Inscripción del Régimen Simplificado. 3. Croquis de distribución de ambientes del local. 4. Última factura de luz local. 5. Recabar y llenar el Formulario Único de Licencias de Funcionamiento 6. Recabar y llenar el Formulario 401 en caso de no contar con el Padrón Municipal del Contribuyente. 7. Recabar y llenar el Formulario 402, si cuenta con el Padrón Municipal del Contribuyente. | |

Los requisitos anteriormente citados son suficientes para abrir una empresa unipersonal, si desea abrir una empresa S. R. L. o S. A. deberá cumplir con los requisitos 5 y 6 del cuadro siguiente, asimismo para ciertas clases de actividad económica se necesitan permisos adicionales. Los requisitos pueden variar de acuerdo a cada municipio.

Afiliación en la Caja Nacional de Salud

| | | |
|--|--|--|
| Trámite: | AFILIACIÓN EN LA CAJA NACIONAL DE SALUD | |
| Concepto del Trámite: | Afiliación de empleados de una empresa en la Caja Nacional de Salud. | |
| Usuario al que va dirigido: | Personas naturales o jurídicas. | |
| Costo (en la moneda regulada): | | |
| Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales | 8 Bs. | |
| Sociedad de Responsabilidad Limitada | 8 Bs. | |
| Sociedad Anónima | 8 Bs. | |
| Vigencia | Dependiendo de la empresa (Altas o Bajas). | |
| Tiempo de procesamiento: | | |
| Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales: | 2 día hábil. | |
| Sociedad de Responsabilidad Limitada: | 3 días hábiles. | |
| Sociedad Anónima: | 3 días hábiles. | |
| INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: | CAJA NACIONAL DE SALUD | |
| Unidad u otra Denominación: | Ventanilla Única | |
| REQUISITOS | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • <u>Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada</u> | | |

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • <u>Empresa Unipersonal</u> • <u>Trabajador</u> |
| SOCIEDAD ANÓNIMA Y SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA |
| <ul style="list-style-type: none"> • Formulario AVC 01 (llenado). • Formulario AVC-02 (vacío). • RCI-1A (llenado las 2 primeras filas y el mes). • Carta de solicitud dirigida al Dr. José Romero Vera. • Fotocopia C. I. Representante Legal. • Fotocopia NIT. • Balance de Apertura Aprobado y Sellado por el SIN*. • Testimonio de Constitución si es en Sociedad. • Planilla de Haberes original y copia. • Nómina de Personal con fecha de nacimiento. • Croquis de ubicación de la Empresa. <p>*En caso de no contar con el balance de apertura, también se admite el balance de gestión.</p> |
| TRABAJADOR |
| <ul style="list-style-type: none"> • Formulario Avc-04 "aviso de afiliación del trabajador". • Formulario Avc-05 "cedula del trabajador". • Fotocopia cédula de identidad del trabajador. • Certificado de nacimiento original. • Última papeleta de pago - original. |

Registro en la AFP

| | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| Trámite: | Registro en la AFP |
| Concepto del Trámite: | Registro en la AFP |
| Usuario al que va dirigido: | Personas naturales y jurídicas |

| | |
|---|-----------------------------------|
| Normas legales que regulan el trámite: | Ley N° 2427: Ley de Bonosol |
| INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: | AFP PREVISIÓN Y AFP FUTURO |
| Unidad u otra Denominación: | Ventanilla Única |
| REQUISITOS | |
| AFP PREVISIÓN | |
| Registro de Empresas: Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones, con el objetivo fundamental de crear un vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S. S. O.) de largo plazo. | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Llenar Formulario de Inscripción del Empleador. 2. Fotocopia del NIT. 3. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal. | |
| Registro de Personas: El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número único asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFPs. Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de veinticinco (25) días después de iniciada la nueva relación laboral. | |
| <ol style="list-style-type: none"> 4. Llenar Formulario de Inscripción del Empleador. 5. Fotocopia del NIT. 6. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal. | |
| AFP FUTURO | |
| Registro de Empresas | |
| Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), con el objetivo fundamental de crear un vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S. S. O.) de largo plazo. | |
| <ol style="list-style-type: none"> 7. Llenar Formulario de Inscripción del Empleador. 8. Fotocopia del NIT. 9. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal. | |

Registro de Personas: El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número único asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFPs. Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de veinticinco (25) días después de iniciada la nueva relación laboral.

10. Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.

11. Fotocopia del NIT.

12. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

Registro en el Ministerio de Trabajo

| | |
|---|---|
| Trámite: | SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE EMPLEADORES |
| Concepto del Trámite: | Permite obtener el Certificado de Inscripción en el Registro de Empleadores del Ministerio de Trabajo, que autoriza la utilización del Libro de Asistencia y/o Sistema Alternativo de Control de Personal, así como la apertura del Libro de Accidentes. En cumplimiento de las normas legales vigentes en el país, el Empleador y/o Empresa inscritos en el mencionado Registro, deberá presentar obligatoriamente el trámite de Visado de Planillas Trimestrales de Sueldos y Salarios. |
| Usuario al que va dirigido: | Empleadores, empresas e instituciones legalmente constituidas y domiciliadas en Bolivia. |
| Normas legales que regulan el trámite: | Ley del Poder Ejecutivo N° 2446. Resolución Ministerial N° 002/04. |
| Costo (en la moneda | Bs. 50 |

| | |
|--|---|
| regulada): | |
| Duración máxima regulada por norma legal (en días) o calculada por la Institución: | 1 día hábil. |
| INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: | Ministerio de Trabajo |
| Viceministerio | Viceministerio de Trabajo |
| Dirección General | Dirección General del Trabajo y Direcciones Departamentales del Trabajo |
| Unidad u otra Denominación: | Ventanilla Única |
| REQUISITOS | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Llenado de Declaración Jurada (Formulario Único de Registro de Empleadores original y una copia). • Última Planilla Salarial de los Trabajadores. • Boleta de Depósito de Bs. 50 (Cincuenta Bolivianos 00/100) en la cuenta N° 201-0448901-3-85 del Banco de Crédito de Bolivia a nombre del Ministerio de Trabajo | |

CAPITULO VIII

8.1 REFERENCIA GEOGRÁFICA O IDEALIZACIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto de investigación está ubicado en la Comunidad Las Piedras perteneciente a la región amazónica de Bolivia, Departamento Pando, Provincia Madre de Dios, que cuenta con características territoriales, administrativas diversos.

El Departamento de Pando se encuentra situado al norte del Estado Plurinacional de Bolivia, sus límites territoriales del Departamento son:

8.2 DETERMINACIÓN Y CAPACIDAD DEL PROYECTO

El proyecto se determina mediante la medición y capacidad en la inversión adecuada a emprendimiento rentable para ellos se contara con un periodo de capacitación a grupos focales beneficiario de micro créditos orientados a invertir en la mayor demanda de servicio de utilidad pública destinada a garantizar la utilidad de lo invertido en emprendimientos.

8.3 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La comunidad Las Piedras se encuentra a 7 km de la ciudad de Riberalta que actualmente es la capital de la Provincia Vaca Diez del Departamento del Beni, lugar donde se encuentran las diferentes entidades bancarias de créditos y microcréditos que atreves del cual trabajan los grupos focales de la comunidad. La vía de acceso es a través terrestre y es de la carretera a Puerto Hamburgo, la cual es de “ripio” y presenta fallas técnicas geológicas en su elevación y construcción, en épocas de lluviosa, concluyendo está en el llamado Puerto Hamburgo del rio Beni que hidrológicamente separa el Departamento del Beni con el Departamento de Pando. La comunidad se sitúa al margen derecha de este rio en el Departamento Pando es una población legalmente constituida por resolución, otorgados por la gobernación del Departamento de pando como comunidad autónoma de acuerdo a las normas económicas actuales del País.

Su clima es cálido en época seca del año, y es húmeda en estación lluviosa debido a que se encuentra en la zona norte amazónica de Bolivia.

8.5 CRONOGRAMA PROPUESTO PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

| N° | ACTIVIDADES | SEMANA 1 | SEMANA 2 | SEMANA 3 | SEMANA 4 | SEMANA 5 | SEMANA 6 | SEMANA 7 |
|----|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | Presentación y socialización de la propuesta | | | | | | | |
| 2 | Reunión con los grupos focales para la conformación de la asociación de pequeñas micro empresa | | | | | | | |
| 3 | Etapas de elección del presupuesto y recolección de todos los requisitos exigidos por FUNDEMPRESA | | | | | | | |
| 4 | Inicio de las etapas del programa de capacitación a los grupos focales. | | | | | | | |
| 5 | Formulación de la Misión, Visión Y Valores Institucionales de los grupos focales. | | | | | | | |
| 6 | Capacitación en calidad de relaciones públicas para mejorar el servicio de los beneficiarios. | | | | | | | |
| 7 | Evaluación del proyecto | | | | | | | |

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

- ❖ Como conclusión del análisis situacional sobre los grupos focales económicos de la comunidad de Las Piedras, se puede afirmar que los beneficiarios cuenta como activo de patrimonio de sus tierras de cultivos y sembradíos hortícolas y servicios de gastronomía lo cual sus inversión va acorde a sus necesidades como beneficiarios de la comunidad.

- ❖ La comunidad de Las Piedras forma parte de un municipio descentralizado, en la cual los beneficiarios no cuentan con apoyo del mismo municipio o de una sociedad sobre el manejo, de capacitación técnica y financiera en base de una asociación de horticultores y asociación de venteras.

- ❖ En el proceso de la estructuración legal y organizacional se llegó a la conclusión de que existen los medios legales para establecer una sociedad de pequeñas micro empresa en la comunidad de Las Piedras, Municipio de Gonzalo Moreno, ya sé que ha visto la necesidad de brindar el apoyo a los beneficiarios de Las Piedras, que son horticultores, y brindan el servicio de la gastronomía lo cual le significa una fuente de ingreso y recuperación de su inversión.

9.2 RECOMENDACIONES

Para la implementación del proyecto de grado de conformación de un programa de capacitación para los grupos focales de micro crédito se recomienda lo siguiente:

- ❖ Se recomienda la implementación de una sociedad de pequeñas micro empresa para poder contar con el apoyo del municipio y se le dé la respectiva importancia sobre los beneficiarios horticultores y gastronómico de la comunidad.
- ❖ Se recomienda que en la parte de estructuración organizacional la sociedad busque permanentemente la eficiencia y eficacia en los proceso de atención a los comunarios horticultores y gastronómica para que se note la importancia que se le da y logra tener una unión bien consolidada en el municipio de Gonzalo Moreno.
- ❖ Se debe someter a la Planificación de Estrategias de Capacitación técnica y financiera a los pequeños Grupos Focales Económicos para Reducir la Inestabilidad Familiar de los beneficiarios de Las Piedras.
- ❖ Se recomienda la implementación y la conversión de los grupos focales a una sociedad de pequeñas micros empresa para poder llevar un control de su producción que cada productor aporta para la venta en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUDELOBERNAL, Cesar Augusto, Metodología de la investigación para Administración y economía, Prentice, Mayo 2000.
- ARANGO, Ángel Luis, Biblioteca_ Bogotá Cabero, j. y otros (Eds.). Murcia, D. M. 98-122.
- TORRES BERNAL, Cesar Augusto, Metodología de la investigación. México 2011.
- CHIAVENATO, Idalberto, Teoría General de la Administración, Séptima Edición
- LAWRENCE J., Gitman, Administración financiera, Décima edición, México, 2003.
- ORELLANA FUNES, Juan, El ABC de la contabilidad, Edición 2003, Bolivia.
- GARCIA, Juan Colín, Contabilidad de costos, Tercera Edición, México, 2007.
- RESA GARCÍA, Manuel Thomson, Contabilidad de Sociedades, Edición Decima Primera, 1987.
- HUNGER, David, y L. WHELLEN, Thomas, Administración Estratégica y Política de Negocios, Décima Edición, México, 2007.
- JOHNSON GERY, Scholes Kevan, Dirección Estratégica, Séptima Edición; Madrid, 2006.

PAGINAS WEBS CONSULTADAS

<http://www.Microweb.org>

<http://www.orionis.com>