

COMUNIDADES EN TRANSICIÓN

CECI/AID

**Centro Canadiense de
Estudios y Cooperación
Internacional**

**Agencia Internacional
de Desarrollo**

Programa Microempresa



Foto Philippe Legault/CECI Guatemala

**Elaborado por:
Denis Côté
Cooperante Voluntario
CECI**

**Santa Cruz Barillas
Huehuetenango
US/AID Guatemala**

CECI/AID

**CENTRO CANADIENSE DE ESTUDIOS Y COOPERACION
INTERNACIONAL
AGENCIA INTERNACIONAL DE DESARROLLO**

PROGRAMA DE MICROEMPRESA

CECI/AID

**PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION
USAID/GUATEMALA
No 520-0413-A-00-513-00**

**SANTA CRUZ BARILLAS HUEHUETENANGO
GUATEMALA CENTRO AMERICA**

CREDITO EDUCATIVO
PROGRAMA DE MICROEMPRESAS

CECI/AID

METODOLOGIA

ELABORADO POR:

**DENIS COTE
ELEAZAR I LOPEZ V
MARCO A FRANCO
HEBERTO VELASQUEZ
JEAN LAFLAMME**

**COOPERANTE CANADIENSE CECI/AID
COORDINADOR DE MICROEMPRESA
COORDINADOR DE CESIDE
JEFE DE AGENCIA DE BANRURAL
JEFE DEL PROYECTO COMUNIDADES
EN TRANSICION CECI/AID**

BARILLAS HUEHUETENANGO, ABRIL DE 1,998

INDICE GENERAL.

CARATULA DE PRESENTACION	1
INFORMACION GENERAL	2
PRESENTACION DE ACTORES	3
INDICE	4
INTRODUCCION	5
ESTRATEGIA DEL CREDITO EDUCATIVO	6-9
PROCESO-OTORGADO CREDITO EDUCATIVO	10-11
MAPA DE LOS PROYECTOS MICROGERION GLOBAL CECI/AID	12
INFORME GIRA DE CAMPO	13-18
PERFIL DE PROYECTO	19-23
REGLAMENTO DE CREDITO	24-32
COMITÉ DE SELECCIÓN	33-34
METODOLOGIA ADAPTADA DE GESTION ADMINISTRATIVA	35-46
CONVENIO CESIDE (ONG Nacional)	47-52
GRAFICA CAPACITACION TECNICA	53-54
EJEMPLO CAPACITACION TECNICA	55-58
PREVENCION ACCIDENTES (Molino Nixtamal)	59-60
IMPACTO DEL CREDITO EDUCATIVO	61-73
GRAFICAS CREDITO OTORGADO	74
SOSTENIBILIDAD LOGRADA	75
DRP (Diagnostico Rural Participativo)	76-118

INTRODUCCIÓN

En enero 1997 ante la necesidad y el compromiso de impulsar y diversificar el desarrollo socioeconómico del municipio de Barillas, caracterizado por una vocación agrícola y al mismo tiempo con un alto porcentaje de jóvenes hombres y mujeres retornados de México, el programa “ Comunidades en transición “ ejecutado por el Centro Canadiense de Estudio y de Cooperación Internacional CECI , con el apoyo financiero y técnico de la Agencia de Desarrollo Internacional US/ AID , implemento el proyecto de Apoyo a la Microempresa Local

Inicialmente se realizó un diagnóstico rural-participativo, con el objeto de conocer las experiencias de otras entidades, así como consultas a las comunidades. Esta información nos permitió compartir experiencias y lecciones positivas y negativas que sumadas nos dieron elementos para definir la estrategia que más se adecuaba a la realidad del municipio. Fue así como se clarificaron los procesos y mecanismos del proyecto, impulsando de esta forma la estrategia del “Crédito Educativo “

Un elemento muy importante en este proceso para ejecutar el componente de microempresa “ Comunidades en Transición “ , fue el compromiso y la voluntad común de todos los actores y sectores involucrados en el mismo. El proceso mismo constituyó una gran escuela para todos, desde el inicio de la planificación, la firma del convenio con una organización local, para capacitar en gestión y administración de crédito a los campesinos (as) pasando por el reglamento de crédito con un banco nacional y la promoción en el campo. Este fue un ejercicio de interrelación humana y laboral , así como de apoyo en una misma dirección

Un elemento importante y enriquecedor de este esfuerzo, se transparenta en la siguiente frase

“ Es cuando iniciamos un esfuerzo que tenemos algo que decir. Es en ese momento cuando deberíamos empezar a escuchar los demás ”

Denis Côté
Responsable del Componente Microempresa
Cooperante Voluntario CECI
Barillas, Huehuetenango
Guatemala

**ESTRATEGIA DEL CREDITO EDUCATIVO
DEL COMPONENTE DE MICROEMPRESA
PROYECTO COMUNIDADES "EN TRANSICION" CECI/AID**

El concepto del Crédito Educativo, debe crear el espacio suficiente y verse como una herramienta de acercamiento al desarrollo, con la implementación de una estrategia diseñada Por el programa de la microempresa, para el apoyo directo a los microempresarios (as) del area rural de las comunidades en transicion

En el desarrollo de la promoción del credito educativo en el campo, los encargados de esta actividad son el promotor y el tecnico quienes facilitan abiertamente la informacion y el apoyo para la elaboracion de las solicitudes, sean estos hombres o mujeres

El concepto debe interpretarse tambien como flexibilidad y apertura de nuestra parte, ante la realidad socioeconomica de la region y de la poblacion representada Por los campesinos y campesinas del area que cubre el proyecto

Durante las actividades de promocion que hemos llevado a cabo dirigido a empresarios (as) hemos visto la importancia de definir de manera muy clara y sencilla la diferencia que existe entre lo que es una donacion y un credito, nos hemos dado a la tarea de explicar que el credito se vea sostenible en el sentido de que el reembolso del credito sea efectivo en su debida oportunidad, a efecto que de los mismos fondos que se recuperan sean el apoyo para otros microempresarios (as) con iguales necesidades y cubrir de esta manera las demandas de las comunidades en desarrollo, en un tiempo prudencial

Ademas de concienciar a los campesinos (as) en la necesidad de que existe de solidarizares en sus comunidades, y asumir con seriedad el compromiso adquirido con la entrega de los creditos en sentido del reembolso, que es parte de la sostenibilidad y que el futuro del desarrollo esta en las manos practicamente de los usuarios

Para llevar a cabo este tipo de actividades hemos creado capacitaciones pre-creditos los cuales nos demuestran que las personas con instruccion en el uso de los recursos economicos son capaces de manejar el financiamiento y cumplir con los compromisos que el otorgamiento de un credito conlleva, la capacitacion y administracion del credito educativo, se ha estructurado con la vision que en un primer plano el mercado y sus realidades deben ser atendidas he interpretadas segun una necesidad real y adaptado a la vida economica de los microempresarios campesinos (as)

Asi mismo dentro del proceso de capacitacion gestion y administracion, hemos convenido en propiciar una capacitacion activa y dinamica que sea conveniente y no solamente clases teoricas, sino que con talleres participativos, en los cuales se motiva a cada uno de los beneficiarios a que sean acompañados Por su esposa o esposo a efecto de la microempresa sea de tipo familiar con iguales derechos, tomando en consideracion que el hombre sale a trabajar al campo y es la esposa y los hijos quienes atienden en algunos casos los quehaceres de la microempresa

Para la realizacion de la capacitacion pre y pos-credito, hemos pedido a una ONG Guatemalteca para desarrollar una metodologia especifica para empresarios y empresarias rurales analfabetos actividad que nos permite romper con las barreras de limitaciones Por concepto de falta de estudio estrategia que nos permite facilitar el proceso de la formacion tecnica administrativa

ASPECTO EDUCATIVO QUE DE LA CAPACITACION TECNICA

Para nosotros, dentro del componente de la microempresa es importante desarrollar y aprovechar los recursos humanos de la localidad de Barillas, en los que a aspectos de capacitacion tecnica se refiere, en virtud de lo anterior hemos elaborado una GUIA DE TALLERES de empresarias y empresarios quienes estan en la disponibilidad de prestar sus servicios al proyecto CECI/AID como instructores en artes y oficios quienes a la vez tuvieron la oportunidad de actualizar sus conocimientos y formacion pedagogica antes de iniciar las actividades de capacitacion, Para el efecto se elaboro un manual de pedagogia para los instructores locales y se les capacito bajo el lema "TODOS PODEMOS ENSEÑAR Y DEBEMOS APRENDER", en este orden de ideas nos encontramos con que hay buenos artesanos que saben el oficio pero carecen de las herramientas metodologicas que son necesarias para transmitir las a los participantes

Para la implementacion de la capacitacion tecnica, la seleccion de instructores se hizo con mucha atencion, porque la capacitacion tecnica debe ser a la vez educativo y de desarrollo comunitario, en ese sentido a los instructores se les hizo enfasis en la necesidad de instruir a las personas con relacion al adecuado aprovechamiento de los recursos naturales, la importancia de cuidar el medio ambiente a la par de la capacitacion en algun arte u oficio

Algunos ejemplos de temas tratados con los capacitadores

- 1 ¿Que son los recursos naturales?
- 2 ¿Cuál es la diferencia entre los recursos naturales renovables y los no renovables?
- 3 ¿Que es un bosque y como esta formado?
- 4 ¿Qué beneficios proporciona un bosque a la humanidad?
- 5 Los bosques como proveedores de materias primas

Ademas de ser una necesidad la Capacitacion Tecnica, se consideran como una fuente posible de diversificacion de actividades para nuevos empresarios y empresarias rurales quienes tendran las herramientas adecuadas para prestar nuevos servicios y formar parte del desarrollo de las comunidades al incorporarse a actividades productivas propiciadas Por la microempresa a traves de la capacitacion Tecnica, Capacitacion pre-credito, y el respectivo financiamiento para fortalecer o crear una microempresa que en el futuro estara reclutando mano de obra para su debida atencion Por esto y Por muchas razones mas es que ofrecemos selectivamente la oportunidad a las personas para que se capaciten en algun oficio que sea necesario en la comunidad en donde radican Al enunciar el termino selectivo queremos definir que es necesario identificar a personas con vocacion en algun arte u oficio los en su comunidad haga falta, y en ese sentido se tiene especial cuidado de diversificar servicios a efecto de evitar competencias desleales que puedan perjudicar el desarrollo comunitario

En este orden de acciones he ideas se esta fortaleciendo el desarrollo del area rural con la implementacion de nuevos servicios y fortalecimiento a actividades que Por falta de recursos no han podido despegar como comunmente se dice

La metodologia de "Grupos De Accion" se desarrolla a traves de empresarios (as) de la misma rama productiva, que se reunen con el fin de compartir sus experiencias, necesidades aspiraciones problemas en comun, con la finalidad de desarrollar objetivos comunes como empresarios (as) y buscar alternativas de solucion a sus problemas y planificar acciones a favor de sus intereses como

La metodología de "Grupos De Accion" se desarrolla a traves de empresarios (as) de la misma rama productiva, que se reunen con el fin de compartir sus experiencias, necesidades aspiraciones, problemas en comun, con la finalidad de desarrollar objetivos comunes como empresarios (as) y buscar alternativas de solucion a sus problemas y planificar acciones a favor de sus intereses como gremio, y que finalmente viven con autonomia de la autogestion en los planos de la capacitacion, obtencion de recursos, insumos, mercadeo etc

La importancia de acoplar el credito educativo, se revela en el enfoque de acercamiento, que permitira a las ONGS he instituciones involucradas en el desarrollo de este componente, de visualizar un concepto de desarrollo sostenible, mas integrado en el sentido de implementar una estrategia educativa, que tiene su verdadera fuerza en la capacidad de adaptacion a la realidad de la region y en la valoracion del potencial y en la capacidad del recurso humano local

SOSTENIBILIDAD DEL COMPONENTE DE LA MICROEMPRESA

En la implementacion del programa de microempresa del proyecto "**COMUNIDADES EN TRANSICION**", se difirio en su inicio que nuestra principal preocupacion la constituiria la gente del campo, el hombre, la mujer, su familia y la comunidad en general

Bajo este lineamiento nos dimos a la tarea de definir una estrategia que pudiera armonizar y ser compatible con la realidad socioeconomica de la region, de tal forma que permitiera mejorar el nivel de ingresos, Por medio de la realizacion de actividades y/o servicios complementarios a su actividad principal que en este caso en la agricultura.

Buscamos informacion en las experiencias de otras organizaciones, consultamos, compartimos experiencias positivas y negativas, con la conviccion de que cada una de ellas representaba, una valiosa leccion y que sumadas nos darian elementos muy apropiados para definir una estrategia que fuera la mas adecuada a la realidad de la region de Barillas

En el camino pudimos identificar que uno de los mayores obstaculos en la realizacion de actividades de mercado que enfrentan los microempresarios del area rural, se tiene en el aspecto de la gestion y administracion de los fondos, provenientes de creditos, a la par de las deficiencias en la capacidad tecnica, que les impiden lograr una productividad objetiva y real que se traduzca en mejores ingresos economicos

En lo referente al proceso en el inicio puede considerarse como relativamente lento, sin embargo en la busqueda de la sostenibilidad, y en dar la mejor respuesta a las necesidades sentidas de los beneficiarios de credito de la microempresa del area rural, en las diversas actividades u oficios en el campo de la manufactura, servicios, comercio y otros En este sentido debemos combinar el componente del credito mas el aspecto de la capacitacion tecnica he identificar los niveles de asistencia en ambos componentes para la poblacion objetivo

Fue asi como se clarifico el camino Por donde deberiamos transitar definiendo nuestra intervencion a traves de la estrategia del "**credito educativo**", con miras a constituirse en una actividad orientada, educativa y supervisada, se logro estratificar con el apoyo de las experiencias recogidas en diferentes instituciones los niveles de microempresa y montos de capital por cada una de ellos

Entendimos la necesidad de establecer modalidades de CREDITO EDUCATIVO en la cual tuvieran un espacio los microempresarios (as) artesanales o de servicios del area rural que no necesitan capacitacion tecnica, por el grado de experiencia que ellos poseen, sin embargo fue necesario crear un programa especial de capacitacion tecnica en artes y oficios para aquellos futuros microempresarios que por falta de oportunidades no habian realizado alguna actividad productiva o de servicio en sus respectivas comunidades, este tipo de capacitacion va dirigido en terminos generales para mujeres y hombres de acuerdo al oficio que ellos elijan

ELEMENTOS DE SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA DE MICROEMPRESAS

PROMOCION DEL CREDITO EDUCATIVO

La promocion del credito educativo se entiende como la primera etapa de donde se establece una comunicacion directa con los posibles beneficiarios del credito, esto constituye un elemento muy significativo a favor de la sostenibilidad, ya que es desde este espacio en donde se visualiza la diferencia entre lo que es una donacion y un prestamo y los beneficios y obligaciones que el usuario contrae cuando se hace beneficiario de un credito, tales como el pago consecutivo de sus cuotas por concepto de capital e intereses o premio como comunmente se conoce en la region

PAGOS POR CONCEPTO DE INTERESES AL BANCO

Todo beneficiario de credito como se explico anteriormente adquiere el compromiso de efectuar sus pagos correspondientes a los intereses los cuales se han fijado en 21% anual equivalente al 1 75% mensual dicho interes se divide en tres partes iguales de los cuales hay una tercera parte es para el banco Por concepto del manejo de los fondos, gastos varios ocurridos por papeleo avaluos etc Y las otras dos partes se capitalizan a favor del fondo de la microempresa, de esta manera se contrarresta el efecto inflacionario y la devaluacion del quetzal De esta manera sera posible mantener la disponibilidad de los recursos del capital inicial del fondo de creditos y en alguna medida lograr un incremento de los mismos, mediante diferentes ciclos de credito Finalmente establecer un fondo revolvente para el desarrollo empresarial, es conveniente mencionar que como un elemento de sostenibilidad se esta trabajando en la organizacion de un grupo de microempresarios organizados que puedan automanejarse y que tengan accesos a ser ellos quienes mas adelante manejen los fondos de la microempresa, esto de acuerdo a los lineamientos de organizacion y de acuerdo con los preceptos legales que para el efecto sean necesarios

Denis Cote
Cooperante Voluntario
CECI/AID

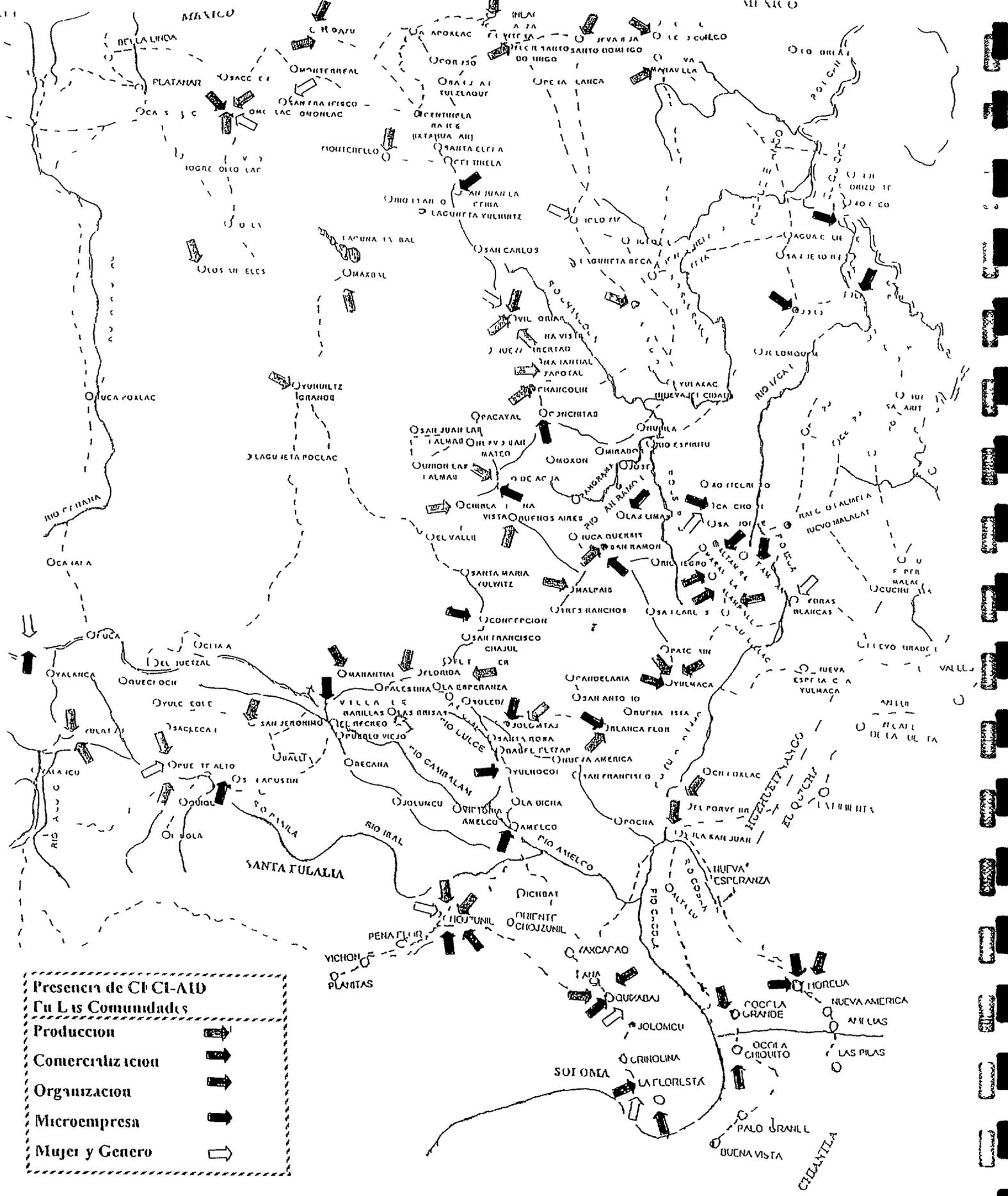
PROCESO PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO EDUCATIVO

- 1 PROMOCION
- 2 SOLICITUD DEL INTERESADO
- 3 VISITA DE PRESELECCION
- 4 INVESTIGACION CREDITICIA
- 5 COMITE DE SELECCION
- 6 CAPACITACION PRECREDITO
- 7 DIAGNOSTICO
- 8 PLAN DE INVERSION
- 9 RECOPIACION DE PAPELERIA (Escritura de propiedad, certificacion de escritura registrada fotocopia de cedula del deudor y codeudor)
- 10 VALUACION DE GARANTIAS HIPOTECARIAS
- 11 GARANTIA FIDUCIARIA
- 12 GARANTIA PRENDARIA
- 13 RECOMENDACION DEL ALCALDE AUXILIAR DE LA COMUNIDAD
- 14 SOLICITUD FORMAL
- 15 FACTURAS PROFORMAS
- 16 ELABORACION DE PERFILES
- 17 COMITE DE CREDITO
- 18 APERTURA DE CUENTA DE AHORRO
- 19 LEGALIZACION DEL CREDITO (BANRURAL Y ABOGADO)
- 20 ENTREGA DEL CREDITO
- 21 COMPRA DE MERCADERIAS EQUIPO HERRAMIENTAS Y OTROS
- 22 VERIFICACION DE LA INVERSION
- 23 ESTABLECIMIENTO DE CONTROLES
- 24 ASESORIA Y SEGUIMIENTO

COORDINACION ENTRE CECI/AID CESIDE Y BANRURAL

**PROCESO DE OTORGAMIENTO PARA CREDITO
PROGRAMA MICRO EMPRESA
BARILLAS, HUEHUETENANGO
CECI/AID**

CECI/AID	BENEFICIARIO	CESIDE	BANDESA	TIEMPO
Promoción				PERMANENTE
	Solicitud de Credito			1 SEMANA
		Pre Diagnostico Investigacion crediticia		
Comite de Seleccion e Invitación a Capacitación				2 SEMANAS
	Presentación de Garantias, certificación de Escrituras Registradas.	Capacitacion , Diagnostico, Plan de Inversion		
		Elaboracion de Perfiles	Avaluos	1 SEMANA
		presentacion de perfiles al comite de credito		1 SEMANA
Comite de Credito			Comite de Credito	
			Elaboración de Contratos	1 SEMANA
	Firma Contratos e Inscripción de Escrituras.			
			ENTREGA DEL CREDITO	



**PROGRAMA DE MICROEMPRESAS
PROYECTO CECI/AID
"COMUNIDADES EN TRANSICION"**

INFORME GIRA DE CAMPO

MICROREGION VI SAN RAMON

OBJETIVOS

- Promocionar e informar a los vecinos de las comunidades el mecanismo de obtencion de credito para pequeños negocios, las condiciones, requisitos y el seguimiento a nivel de campo
- Dar a conocer en forma general la estrategia del "Credito Educativo" Y la importancia de la sostenibilidad mediante la capacitacion en gestion del credito, la orientacion y supervision de la microempresa

ESTRATEGIA DE CONVOCATORIA

La visita a la comunidades se realizo en forma paralela al desarrollo de las reuniones, haciendo la invitacion en forma directa a los integrantes de los comites pro-mejoramiento de cada comunidad, quienes a su vez se encargaron de dar la informacion a los vecinos de su comunidad En esta oportunidad no se utilizaron mensajes por la radio local

COMUNIDADES DE LA MICROREGION VI VISITADAS

PRIMER GRUPO

1. TZANANPINUL (30 de junio/97)

No se realizo la actividad programada, ya que el mensaje no llego a la comunidad Se sostuvo entrevista con el profesor Aroldo Lopez, director de la escuela de la localidad y con el señor Juan Mateo Marcos, quienes informaron que toda la comunidad esta trabajando en el proyecto de introduccion de agua potable, razon por la cual no se conto con la presencia de los vecinos, pues su prioridad en estos momentos la constituye el proyecto de agua Segun informaron dos vecinos, en la comunidad existe un grupo de agricultores que producen cardamomo quienes tienen interés de recibir un préstamo para adquirir dos secadoras para beneficiar su producto en forma directa Informaron que Gregorio Juan Juan es el actual presidente del comite, Alfredo Juan Martin tiene el cargo de tesorero y Ramon Diego Ramon Juan actua como representante del comite

Finalmente ofrecieron que en cuanto la comunidad finalice la ejecucion del proyecto de agua enviaran informacion para proponer la mejor fecha para realizar la reunion con el componente de microempresas

2 ALDEA CAPILLA SAN RAMON (01 de julio/97)

La actividad se coordinó con el profesor Alfredo Flores Martínez, se contó con la participación de 12 vecinos de la comunidad, incluyendo a los miembros del comité pro-mejoramiento local, las mujeres estuvieron ausentes en la reunión. El señor Luis Méndez, personal de apoyo realizó la traducción de la información. El grupo mostró un aceptable nivel de interés, ya que tuvo un nivel de participación bastante activa, con preguntas y comentarios referidos al aspecto de las garantías, en relación a este punto se les indicó, que de igual manera se aceptan las escrituras inscritas en el registro de la propiedad inmueble, así como las escrituras públicas cuando constituyen primer testimonio. Se hizo especial énfasis en la flexibilidad del reglamento de crédito, para poder establecer garantías mixtas. **El mayor interés de la comunidad en relación al financiamiento está vinculado a la comercialización de productos agrícolas como el café y el cardamomo, en forma individual (anexo 1)**

3 ALDEA MARAVILLAS (02 de julio/97)

La comunidad se encuentra trabajando en la ejecución del proyecto de construcción de la nueva escuela de la comunidad, en un convenio tripartito con la participación del FIS y el ACNUR/CECI.

De acuerdo con lo expresado por los vecinos su **mayor interés de obtener financiamiento es para invertirlo en el mantenimiento de los cultivos de café y cardamomo, así como para la compra de tierra para hacer agricultura.** En el desarrollo de la reunión no mostraron mayor interés para obtener financiamiento para el establecimiento de algún tipo de negocio o servicio. Es importante anotar que no se dio la presencia de las mujeres de la comunidad, participaron 12 vecinos y el profesor Mario Mendoza Martínez director de la escuela local (anexo 2)

4 ALDEA ALTAMIRA (02 julio/97)

La actividad se desarrolló en horas de la noche, por la razón de que la comunidad está participando en la introducción de agua potable para su comunidad, proyecto que realizan conjuntamente con los vecinos de las comunidades de Yulmacap, Tzanapínul y Saqueltelac.

Se contó con la participación de 17 vecinos, las mujeres no se hicieron presentes en la reunión. Las personas asistentes a la reunión mostraron un buen nivel de interés por el programa de créditos y de capacitación técnica, finalmente manifestaron, que realizarán una reunión especial para analizar y decidir sobre las necesidades de crédito individual de cada vecino, y la conveniencia de solicitar un préstamo (anexo 3)

5 ALDEA MONTECRISTO (03 julio/97)

La actividad no se realizo debido al mal tiempo imperante Se contacto con el presidente del comite pro-mejoramiento Pascual Francisco Andres y el pro-tesorero Jose Diego Miguel, quienes se encuentran anuentes en apoyar una futura reunion

COMENTARIO

- La asistencia de los vecinos a las reuniones se puede ver limitada si no se utiliza la radio como medio de informacion masivo
- El uso de intermediarios para entrega de avisos, no garantiza por si mismo la asistencia de la comunidad a las reuniones
- Existe interes en las comunidades para obtener financiamiento para actividades agricolas, solicitando creditos para siembra y mantenimiento de cultivos (café y cardamomo), asi como para la compra de tierras
- En el aspecto de comercializacion tambien se ha manifestado el interes por obtener credito

RECOMENDACIONES

- Utilizar la radio para las convocatorias, respaldando la invitacion con notas por escrito, las cuales preferentemente deben ser entregadas en forma directa por personal del proyecto
- Orientar a los agricultores para que se aboquen con las instituciones que disponen de recursos financieros para actividades agricolas, tal es el caso de BANDESA, ANACAFE, ASOBAGRI
- En el aspecto de solicitudes de credito para comercializacion de café y cardamomo, se puede aprovechar de manera positiva la experiencia y la disposicion de los agricultores para impulsar, los centros de acopio microregionales a traves de la formacion de comites de comercializacion

COMUNIDADES DE LA MICROREGION VI VISITADAS

SEGUNDO GRUPO

ESTRATEGIA DE CONVOCATORIA

De acuerdo a la experiencia anterior, en esta ocasion los avisos para realizar las reuniones de promocion se efectuaron via las emisoras de radiodifusion locales difundiendo los mensajes en

kanjobal y en español, al mismo tiempo se enviaron invitaciones por escrito a los diferentes comites pro-mejoramiento

6 ALDEA RIO ESPIRITU (08 de julio/97)

Asistieron a la reunion 26 agricultores y como en los casos anteriores no se hizo presente ninguna de las mujeres de la comunidad, **lo cuál permite enfatizar que el aspecto cultural juega un papel importante dentro de las comunidades por cuanto el hombre es el que tiene el papel de representación de la familia.** Los agricultores presentes mostraron bastante interes por el tema de la capacitacion tecnica, habiendoles proporcionado la informacion necesaria

La ubicacion de la comunidad es bastante estrategica por cuanto constituye el punto donde se trasiegan los productos agricolas provenientes de diferentes aldeas que se encuentran al otro lado del Rio El Espiritu y el Ixcan

7 ALDEA YULMACAP (09 de julio/97)

El comite pro-mejoramiento de la comunidad colaboro de manera muy amplia para la realizacion de la actividad, ya que en este periodo se encuentran trabajando a la par de otras 3 comunidades en el proyecto de introduccion de agua potable Se tuvo la participacion de 40 vecinos de la aldea, quienes participaron de manera muy activa en el desarrollo la actividad de promocion del programa de creditos

Actualmente la aldea se encuentra incomunicada, ya que en el camino que los comunica con la aldea de Patcuxin se registro un derrumbe desde el año pasado, el cual debido a sus dimensiones no les a sido posible removerlo, constituyendo para los vecinos una prioridad conseguir ayuda para habilitar el camino y de esta forma sacar sus productos agricolas

Asi mismo existen vecinos de unos de los cantones de la aldea interesados en que se les financie un molino de nixtamal, quedando con el compromiso de hacer llegar a la oficina de CECI/AID, una solicitud formal para que se les pueda atender

8 ALDEA MONTECRISTO (10 de julio/97)

La reunion se realizo con la presencia de los miembros del comite pro-mejoramiento de la comunidad y 11 de sus vecinos, mostraron un interes limitado por la informacion del programa de creditos, por tal razon se puede esperar una demanda limitada por apoyo financiero

Manifestaron que su interes actual es por encontrar alguna institucion que les pueda apoyar para balastar el camino de segunda que comunica de la aldea Alta Mira, pasando por Canchoc, Monte Cristo y que comunica con la carretera que conduce al Jordan, lo cual les beneficiaria grandemente para poder comercializar sus productos

COMUNIDADES DE LA MICROREGION III VISITADAS

ESTRATEGIA DE CONVOCATORIA

En esta oportunidad el mecanismo utilizado se baso en realizar primeramente una visita previa a las comunidades, donde se procedio a contactar con las personas que integran los comites pro-mejoramiento dejando establecida de comun acuerdo las fechas para tener la reunion con los vecinos, asi mismo se busco el apoyo de los directores y en su defecto con los profesores de las escuelas de las diferentes comunidades, quienes por intermedio de los alumnos enviaron el mensaje a los papas. Las reuniones se reconfirmaron a traves de cartas por escrito, para formalizar la actividad.

1 □ □ ALDEA CONCHITAS (16 de julio/97)

La participacion de la comunidad fue bastante amplia, ya que se conto con la presencia de 17 mujeres¹ y 46 agricultores, para sumar un total de 63 vecinos. Durante el desarrollo de la reunion la comunidad mostro bastante interes para conseguir la mayor informacion posible sobre las condiciones y los requisitos de los de los creditos. A diferencia de otras comunidades visitadas donde no se registraron solicitudes de credito luego de finalizada la reunion, en el presente caso se plantearon 06 solicitudes de credito, correspondiendo 2 de las mismas a financiamiento para la construccion de hornos artesanales para el secado del cardamomo.

Dentro de algunas de las peticiones de la comunidad se planteo la necesidad de que por parte del programa de Microempresas se realice una visita de seguimiento, para poder captar nuevas solicitudes de credito. De esta forma consideran que tienen el tiempo suficiente para tener en forma mas clara sus ideas de proyectos para de microempresas y el credito.

2. ALDEA OJO DE AGUA SAN RAMON (17 de julio/97)

La comunidad encontro dificultades para optar al credito pues informaron que los terrenos de la aldea unicamente poseen escritura comunal, ya que aun no se han desmembrado las parcelas de manera individual. Por lo que en el aspecto de las garantias se les dificulta cumplir con los requisitos, esta situacion les fue aclarada informandoles que por ser un programa de apoyo existen los mecanismos de superar la situacion utilizando otro tipo de garantias que se contemplan dentro del reglamento especifico del fideicomiso para los creditos de la microempresa. Se conto con la asistencia de 22 agricultores de la comunidad, las mujeres estuvieron ausentes de la reunion.

3 ALDEA MANANTIAL ZAPOTAL (17 de julio/97) ALDEA BUENA VISTA CHANCOLIN (18 de julio/97)

La actividad se coordino con la participacion de los tecnicos del componente de produccion Henry Rivas, del convenio ANACAFE/CECI/AID Edgar Merida y el comite de agricultores que funciona en las dos comunidades. Participaron en la reunion un total de 39 agricultores, donde en buena medida se manifesto la necesidad que tienen por contar con creditos para infraestructura productiva y especificamente pulperos de cafe, secadoras de cardamomo y credito para mantenimiento de cultivos.

Dichas inquietudes seran canalizadas a traves del componente de comercializacion para que puedan ser atendidas en coordinacion con produccion y ANACAFE.

COMENTARIOS

- En relacion a la asistencia de los vecinos hombres y mujeres de las diferentes comunidades visitadas se logro mejorar la participacion, utilizando la estrategia de las visitas previas a los representantes de los diferentes comites.
- La integracion de los esfuerzos de institucionales y por componentes del proyecto pueden posibilitar alcanzar mejores resultados en el campo, cumpliendo cada uno con sus metas y objetivos.
- Existe bastante demanda por el credito para infraestructura productiva y el credito de mantenimiento de cultivos.

RECOMENDACIONES

- Es importante utilizar los diferentes medios que puedan estar a la disposicion para realizar las convocatorias a las diferentes actividades del proyecto, a fin de ser mas efectivos y alcanzar las metas propuestas.
- Es conveniente reforzar a nivel de los diferentes componentes del proyecto la importancia de realizar un trabajo de equipo, en el cual la integracion sea uno de los principios en el afan de optimizar los recursos y demandar el menor tiempo productivo a los campesinos.
- Atender en la medida de las posibilidades las demandas reales de las comunidades, en cuanto a las areas productivas, de infraestructura y comercializacion.
- Dar seguimiento a las actividades de promocion, programando nuevas giras de campo a las microregiones priorizadas.

PERFIL DE PROYECTO

1 DESCRIPCION DEL BENEFICIARIO

1.1 MICROEMPRESA

Nombre de la microempresa	"Linda Buena Vista"
Actividad	Tienda
Localizacion	Jolomquem
Tiempo de establecida.	2 años

1.2 BENEFICIARIO

Nombre	Silvero Ramos
Cedula	M-13 20,194
Extendida en	Barillas, Huehuetenango
Estado civil	Casado
Edad	50 años
Direccion	Aldea Jolomquem
Tiempo de residir	25 años
Profesion u oficio	Comerciante
Local propio	Si

1.3 CODEUDOR

Nombre	Mercedes de Leon
Cedula	M-13 18 881
Extendida en	Barillas Huehuetenango
Estado civil	Casada
Edad	38 años
Direccion	Aldea Jolomquem
Profesion u oficio	Comerciante
Sueldo mensual	Q 700 00

II SITUACION SOCIO-ECONOMICA DEL BENEFICIARIO Y DE SU MICROEMPRESA

2 1 BENEFICIARIO

El señor Silverio Ramos es originario de la Concepcion Huista, a la edad de 25 años se desplazo a la aldea Jolomquem de este municipio, lugar donde se caso con la señora Mercedes de Leon con quien tiene 7 hijos dos de ellos de edad escolar, tienen 8 años de experiencia en vender productos de consumo diario, actualmente tienen una venta de Papas y frutas en la cabecera municipal, anteriormente tenia un negocio en la aldea pero por problemas de salud lo termino Viendose en la necesidad de poder iniciar su negocio nuevamente, El señor Silverio Ramos decidio abocares a CECI/AID, al informarse que se esta atendiendo con creditos a microempresarios y asi ser sujeto de credito

2 2 EMPLEO

La microempresa sera atendida por el señor Silverio Ramos y dos de sus hijos, la esposa no participara debido a que ella atiende un local en el que vende comida en la cabecera de Barillas

2 3 COMPRAS

La compra de mercaderia la realizara en la tienda de mayoreo La Popular en la cabecera municipal de Barillas

2 4 VENTAS:

Se le proyecta un promedio mensual de ventas de Q 4,000 00

2 5 EQUIPO Y MOVILIARIO

Comprara con el financiamiento una refrigeradora de gas propano debido que en la comunidad no hay energia electrica, a si mismo el microempresario pondra el mobiliario para el funcionamiento del negocio

2 6 MERCADO

La venta de mercaderia la realizara en la tienda ubicada en Jolomquem, las mismas seran al contado y pocos creditos, la epoca de auge comercial es de Septiembre al mes de Abril y en los otros meses tiende a bajar, La actividad del señor Ramos cubrira un mercado bastante amplio, debido a que no existe competencia en el area

IV

INFORMACION FINANCIERA

RESUMEN FINANCIERO			
APORTE DEL MICROEMPRESARIO Q5,000 00	MONTO A FINANCIAR Q 15,000 00	INVERSION TOTAL Q 20,000 00	
INTERESES 21% ANUAL	PLAZO PARA EL PAGO 30 MESES	PERIODO DE GRACIA -0-	
UTILIDAD ACTUAL -0-	UTILIDAD PROYECTADA Q 1,760 00	SALDOS DEUDORES Q760 00	RELACION CUOTA UTILIDAD 0 43
GARANTIA FIDUCIARIA LA SEÑORA 1 - MERCEDES GIRALDINA DE LEON GARCIA RAMOS			
GARANTIA PRENDARIA A COMPRARSE CON EL FINANCIAMIENTO UNA REFRIGERADORA DE GAS PROPANO CONDICION PARA EL CREDITO 1 - ESCRITURA PUBLICA NO 708 A FAVOR DE GERALDINA DE LEON G			
GARANTIA HIPOTECARIA 1 - ESCRITURA REGISTRADA A FAVOR DE LA PRIMERA ISNCRIPCION DE DOMINIO DE LA FINCA RUSTICA NO 43,619, FOLIO 212 , DEL LIBRO 146, DEL DEPARTAMENTO DE HUEHUETENANGO			

V

PLAN DE INVERSION Y APORTES

COSTOS DE INVERSION			
CONCEPTOS	APORTE PROPIO	FINANCIAMIENTO	TOTALES.
CIRCULANTE			
CAJA	Q 1,500 00		Q 1,500 00
CLIENTES			
MERCADERIAS		Q 7,800 00	Q 7,800 00
FIJO			
MOBILIARIO			
ESTANTES	Q 1,000 00		Q 1,000 00
MESAS			
SILLA			
EQUIPO			
I REFRIGERADORA DE GAS PROPANO		Q 7 000 00	Q 7,000 00
CASA/TERRENOS	Q 2,500 00		Q 2,500 00
GASTOS DE LEGALIZACION			
		Q 200 00	Q 200 00
INVERSION TOTAL	Q 5,000 00	Q 15,000 00	Q 20,000 00

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO
AL 31 DE JUNIO
TIENDA LINDA BUENA VISTA.**

VENTAS		Q 4 000 00
EXISTENCIA DE MERCADERIA	Q 7,800 00	
(-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERIA	Q 6,200 00	
COSTO DE MERCADERIA VENDIDA		Q 1,600 00
UTILIDAD BRUTA		
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTOS PERSONALES	Q 150 00	
SUELDOS ADMINSTRATIVOS	Q 25 00	
ALQUILER DEL LOCAL	Q 20 00	
ENERGIA ELECTRICA	Q 15 00	
GASTOS SOBRE VENTAS	Q 10 00	
FLETES PASAJES Y VIATICOS	Q 100 00	
INTERES DEL PRESTAMO	Q 262 50	
DEPRECIACION MOBILIARIO Y EQUIPO	Q 58 00	Q 640 00
UTILIDAD NETA		Q.1,760 00

INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS

PUNTO DE EQUILIBRIO	Q 1,0666 67
RELACION COSTO BENEFICIO	0 56
CONTRIBUCION MARGINAL	0 60

PROGRAMA DE MICROEMPRESAS
Proyecto Comunidades en Transición
USAID No 520-0413-A-0051-30-00
CECI/AID

REGLAMENTO DE CRÉDITO

Artículo 1o El programa de Credito para Microempresas y el componente Mujer y Genero de Barillas, beneficiara a personas de bajos ingresos que no tienen acceso a fuentes de credito tradicional, en adelante denominados empresarios de la microempresa. Los recursos son aportados dentro del marco del convenio del Proyecto Comunidades en Transicion y el BANRURAL, Fondos en Fideicomiso, en adelante "FICOTRANS", constituido en BANRURAL, para la ejecucion del PROGRAMA de MICROEMPRESAS y el componente MUJER Y GENERO, el cual se registra por los terminos y condiciones que a continuacion se expresan.

Artículo 2o El presente reglamento tiene por objetivo, regular las condiciones y disposiciones particulares a las cuales deben sujetarse los creditos para Microempresas y Mujer y genero, con recursos del Fideicomiso "FICOTRANS" Los terminos de este reglamento seran regulados por el Comite de Credito que para el efecto funcione

DEFINICIONES BÁSICAS

Artículo 3o Microempresa, Es aquella que posee las siguientes características

- 1 Tiene un numero promedio de 2 trabajadores sean hombres o mujeres
- 2 El o los propietarios (as) son trabajadores (as) de la microempresa
- 3 Los bienes de capital son sumamente simples
- 4 Forma y capacita en servicios a hombres y mujeres que se incorporan al sector productivo a traves del aprendizaje en planta (aprendices)
- 5 Utiliza mayoritariamente insumos nacionales, susceptibles de ser generados localmente

Artículo 4o El Empresario o empresaria de la microempresa, es el propietario (a) de una microempresa, generalmente desempeña las funciones de trabajador-administrativo de la misma

Artículo 5o Grupo Solidario y Empresa Asociativa, grupo solidario es el que esta conformado por un minimo de tres y un maximo de diez empresarios o empresarias con objetivos comunes de identificacion al grupo, manteniendo el principio de asociacion, relacion y confianza Se unen para recibir en conjunto servicios de capacitacion, credito y Asesoria, quienes tienen cada uno su microempresa individual o una microempresa manejada de forma grupal por hombres, mujeres o mixtos

Empresa Asociativa es la que esta conformada por un minimo de tres empresarios o empresarias con objetivos comunes en una misma microempresa con derechos y obligaciones iguales

Artículo 6o Organismo de Apoyo Técnico, es la ONG que se contrate o grupo solidario con la finalidad de prestar servicios de Pre-diagnostico, capacitacion administrativa-contable, elaboracion de perfiles de proyectos, asesoria y seguimiento de campo a los empresarios de la microempresa beneficiarios de credito

Artículo 7o Comité de Credito, es el organo de caracter mixto, integrado por dos miembros de CECI/AID, el jefe del proyecto, el responsable del Programa de Microempresa y un representante de BANRURAL, el jefe de la agencia local de Barillas Cuya funcion es la de analizar y aprobar los proyectos microempresariales que presente el organismo de apoyo tecnico asi como las solicitudes de esperas, prorrogas y novaciones El mismo se reunira cuando exista convocatoria para resolver expedientes de credito y otras que hagan los integrantes

El comite de credito recibira por parte de el organismo de apoyo tecnico las solicitudes adjuntas a los expedientes de creditos a ser consideradas para su aprobacion con no menos de 3 dias habiles de anticipacion antes de la fecha de comite credito

Artículo 8o La Autorizacion de creditos la hara el comite de credito, ya que conocera y resolvera por consenso las solicitudes de credito presentadas, con base en las siguientes condiciones

- a Que cumplan con lo establecido en el Reglamento del fideicomiso
- b La viabilidad tecnica de mercado y financiera del proyecto
- c Que el propietario de la microempresa solicitante haya recibido como minimo el 50% de la capacitacion que estara proporcionando el organismo de apoyo tecnico y la misma sera finalizada previo al desembolso del credito

Que los beneficiarios del credito sean personas dedicadas a la actividad empresarial

Artículo 9o El comite de credito debera llevar registro de todas sus disposiciones y resoluciones a traves de un libro de actas y un registro auxiliar en hoja con formato establecido, la que debera contener la firma de los participantes

Artículo 10o Las resoluciones favorables del comite de credito tendran una vigencia con un plazo de cuarenta y cinco (45) dias calendario para su legalizacion, contados a partir de la fecha en que se notifique al beneficiario **

Artículo 11o Para el caso de adquisicion de herramienta y equipo especial el mismo debera estar registrado como garantia del credito Mientras el credito se encuentre vigente, el empresario no podra vender, transferir o enajenar los bienes que haya adquirido con el financiamiento sin previa autorizacion por escrito de la autoridad competente de BANRURAL

Artículo 12o La legalizacion del credito se hara efectiva por medio del procedimiento normal que utiliza el BANRURAL EL empresario cuyo credito haya sido aprobado sera responsable de cubrir los gastos de la legalizacion

REQUISITO Y CONDICIONES DE CRÉDITO Y REFINANCIAMIENTO

SUJETOS DE CRÉDITO

Artículo 13o Son sujetos de credito las personas naturales o juridicas que se dediquen o posean experiencia y/o esten interesados en emprender con la Asesoría necesaria que sustituya la falta de experiencia, siempre que cumpla con los requisitos establecidos

Artículo 14o Podran ser sujetos de credito las personas que cumplan con los siguientes requisitos

- 1 Ser mayor de edad y de nacionalidad guatemalteca.
- 2 Que se dedique a actividades de manufactura, servicios, comercio, agroindustria, Artesania
- 3 Desarrollar sus actividades en forma personal o colectiva dependiendo la caracteristica de la microempresa individual o colectiva y en el area delimitada para el proyecto, así como estar domiciliados en el area del mismo
- 4 El solicitante del credito debe ser el propietario de la microempresa y estar involucrado en las actividades de la empresa
- 5 Honorabilidad, Capacidad de pago, capacidad de trabajo

- 6 Antecedentes satisfactorios con entidades bancarias financieras, comerciales y otras afines
- 7 Factibilidad y Viabilidad del proyecto a financiarse
- 8 Que el solicitante garantice el credito en la forma estipulada en el articulo 22o del presente reglamento
- 9 Que el propietario de la microempresa solicitante haya recibido como minimo el 50% de la capacitacion que estara proporcionando el organismo de apoyo tecnico y la misma sera finalizada previo al desembolso del credito

Articulo 15o Para otorgar creditos a grupos solidarios y empresas asociativas debidamente organizadas deberan cumplir con los siguientes requisitos

- 1 El grupo debe estar integrado con un minimo de tres miembros
- 2 Los miembros pueden tener empresas independientes ubicadas dentro del area geografica comun o bien realizar una empresa asociativa en comun
- 3 Que los requerimientos de capital sean mas o menos homogeneos
- 4 Presentar inscripcion y reconocimiento de la gobernacion departamental
- 5 Presentar estudio de factibilidad o programa de trabajo e inversiones aceptables del proyecto a ser financiado y garantizar su eficiente ejecucion
- 6 Presentar acta certificada donde la Asamblea General de Asociados o Consejo de Administracion faculta a la persona elegida para representarlo en el tramite de credito
- 7 Los aplicables en el articulo 14o
- 8 Las empresas asociativas deben tener una figura juridica

DESTINOS

Articulo 16o · Los recursos podran destinarse para el financiamiento de los siguientes rubros

- 1 **CAPITAL DE TRABAJO** Para la fabricacion, almacenamiento y comercializacion de bienes y servicios artesanales, y derivados de otras actividades afines o complementarias, que incluye entre otros Adquisicion de insumos, mercaderias, materia prima, equipo y herramientas relacionados con las actividades Financiadas
- 2 **ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO** Para la fabricacion empresarial, almacenamiento y comercializacion de bienes y servicios artesanales y derivados de otras actividades afines o complementarias, en proyectos de actividades sempiternamente y permanente, que incluyen otros Instalaciones maqunaria y equipo y otras afines

Articulo 17o El plazo para el pago del credito se adecuara a las características del proyecto y al monto individual de cada uno de los prestamos Los mismos oscilaran entre uno (01) y tres (03) años, dependiendo de la naturaleza de cada proyecto y las actividades que se financien dentro del mismo

Artículo 18o Los montos de credito a autorizar sera de la siguiente forma

- | | | |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| A Creditos individuales | De Q 2,000 00 | A Q 15,000 00 |
| B Creditos solidarios asociativos | De Q 5,000 00 | A Q 25,000 00 |

TASA DE INTERÉS

Artículo 19o Las tasas de interés serán variables y las designara BANRURAL, de conformidad con las tasas activas aplicadas a los prestamos por las instituciones bancarias, tomando como base las publicadas por la Superintendencia de Bancos La determinacion de la tasa de interes activa se hara al inicio de cada año, y debera modificarse por notificacion del fiduciario de comun acuerdo con el Fideicomitente en observancia de la tasa de mercado

Con relacion a los creditos solidarios asociativos, la tasa de interes para actividades productivas o de servicios sera variable, en funcion de la recomendacion del organismo de apoyo tecnico la cual no debera ser menor del 12% Resolucion que se tomara en el comite de credito debidamente registrada en el libro de actas de la microempresa, mientras que la tasa de interes para los creditos individuales sera superior

Artículo 20o En caso de incumplimiento en el pago de intereses, se cobrara un recargo sobre los intereses en mora, en la tasa que para el efecto se establezca la cual no puede ser superior a la tasa pactada en el contrato de credito Entendiendose como interes en mora, los que no sean cancelados en la fecha pactada

Artículo 21o La tasa de interes y el recargo por mora seran variables, modificandose en la forma que lo determine la autoridad facultada para el efecto BANRURAL

GARANTÍAS

Artículo 22o Los creditos que se otorguen deberan garantizarse de la forma siguiente

- 1 En los creditos de 12 meses se aceptaran garantias hipotecarias, prendarias, fiduciaras y mixtas *****
- 2 En los creditos a mediano (18 meses) y largo plazo (3 años) se aceptaran garantias hipotecarias, prendarias, y mixtas *****
- 3 En caso de no tener la garantia adecuada, el organismo de apoyo tecnico podra sugerir creditos Por un monto de hasta Q 5 000 00 sobre la base del fondo de garantia del fideicomiso
- 4 Podra tomarse como garantia prendaria la produccion agricola del microempresario siempre y cuando la produccion tenga mercado y represente fuente de ingreso

Artículo 23o Cuando se ofrezca garantía hipotecaria, deberá aceptarse preferentemente el inmueble en donde se realizara la inversión. Es requisito indispensable que los bienes dados en garantía se encuentren libres de gravámenes, anotaciones y limitaciones lo que deberá comprobarse mediante **certificación reciente** del registro respectivo.

Artículo 24o Los créditos sujetos a garantías no podrán exceder del 70% del valor de las garantías prendarias, cuando se trata de valores negociables, del 70% del valor de las garantías hipotecarias.

Artículo 25o Para poder aceptarse garantía fiduciaria, debe evaluarse apropiadamente a los fiadores, en cuanto a su honorabilidad, solvencia y solidez económica, indiscutible capacidad de pago y referencias crediticia satisfactorias para el banco.

ENTREGAS

Artículo 26o La entrega de fondos se harán bajo las modalidades siguientes:

- 1 Directamente al deudor mediante entregas parciales o totales
- 2 Directamente al proveedor de bienes o servicios a adquirir
- 3 Depósito de cuenta ahorro El 10% del crédito como garantía solidaria a todos los microempresarios activos
- 4 Cualquier otra previamente calificada por Comité de Crédito

Artículo 27o Para el caso de entregas destinadas a la adquisición de bienes muebles o semovientes que constituyan garantía prendaria, la entrega deberá efectuarse directamente al proveedor, contra la presentación de documentos legales de compraventa, con el consentimiento y satisfacción del deudor, con la característica que la documentación se guardará en el banco y será entregada hasta la total liquidación del crédito.

Artículo 28o Previamente a la entrega de fondos, las garantías hipotecarias y prendarias que respaldan el crédito deberán estar inscritas a favor de BANRURAL, en los registros respectivos.

RECUPERACIONES

Artículo 29o Las recuperaciones de capital e intereses serán de acuerdo a las características y naturaleza de las actividades económicas a realizar y modalidad del crédito tomando en cuenta la rentabilidad, capacidad de pago y flujo de fondos proyectado. La cual estará determinada y especificada en el contrato que se realizara con el beneficiario.

Artículo 30o Las recuperaciones de capital e intereses se fijaran por medio de amortizaciones periodicas vencidas y consecutivas o en cuotas niveladas que podran ser mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales, anuales y al vencimiento del plazo o antes si se comercializa el producto o bienes pignorados

- 1 Para creditos de 12 meses se tomara en cuenta la epoca de Fabricacion y comercializacion
- 2 Para prestamos a mediano y largo plazo las recuperaciones se fijaran como maximo en anualidades vencidas

Artículo 31o Para el cobro de intereses y amortizaciones vencidas, el Banco tambien podra debitar la o las cuentas que los deudores tengan aperturadas, cuando las clausulas contractuales asi lo establezcan previa autorizacion del deudor

Artículo 32o Todo pago que se haga al credito sera aplicado en el orden siguiente Costas, gastos si los hubiere, intereses en mora, intereses acumulados y capital

AMPLIACIONES

Artículo 33o Podra otorgase ampliacion de creditos concedidos previa presentacion de nuevas garantias, sobre las mismas condiciones del reglamento actual

PROHIBICIONES

Artículo 34o Se prohíbe la concesion de creditos destinados a

- 1 Compra de tierras
- 2 Proyectos que durante su ejecucion alteren y/o contaminen el ambiente, salvo los casos debidamente autorizados por las Instituciones respectivas
- 3 Actividades relacionadas con la especulacion, usura y acaparamiento que dañen o perjudiquen de cualquier forma la economia de los productores, de la comunidad del pais
- 4 Pago de deudas

Artículo 35o No seran sujetos de credito los funcionarios y empleados del BANCO BANRURAL, EL ORGANISMO DE APOYO TECNICO, ONGS, INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES Y PRIVADAS Y CECI/AID

OTRAS CONDICIONES

Artículo 360 Para el tramite de la solicitud de credito sera suficiente la certificacion del inmueble, el cual podra gravarse a favor del BANRURAL

Artículo 370 Durante el plazo del credito el deudor debera presentar ante el Banco, los recibos que acrediten el pago del impuesto unico sobre inmuebles de la o las fincas objeto de garantia En caso de estar exento, debera presentar la constancia extendida por la dependencia encargada de su cobro cuando sea primer credito y previo formalizacion en segundo credito

Artículo 380 Cuando se otorgue garantia prendaria, el deudor se constituye en el depositario de la prenda, quien ademas de las obligaciones que contrae conforme la ley, quedara comprometido y asi se hara constar en el contrato del credito que se suscriba, a lo siguiente

- 1 Informar por escrito a BANRURAL de la perdida o muerte, hurto, extravio de cualquier numero de bienes pignorados, durante los quince dias siguientes (como maximo) de ocurrido el suceso, debiendo el usuario sustituir la unidad o unidades faltantes por otra de la misma calidad y valor

Si a la fecha de la perdida, el usuario hubiere abonado a la deuda una cantidad igual o mayor de las unidades perdidas y el resto de las garantias cubre el saldo no es necesario la reposicion de garantia.

- 2 Para poder trasladar temporal o definitivamente la prenda a otro lugar, aun cuando sea de la misma jurisdiccion municipal con fines de reparacion en el caso de maquinaria y equipo, asi como para la venta de unidades pignoradas, debera contar con la autorizacion por escrito de las autoridades de BANRURAL

- 3 Lo indicado en los numerales anteriores debera ser comprobado por el personal respectivo del organismo de apoyo técnico que se contrate Y BANRURAL para tales efectos, para salvaguardar los intereses del Fideicomiso "FICOTRANS", haciendose constar en el expediente de credito

En caso no se constituya garantia prendaria, el deudor del credito queda obligado a las condiciones de este articulo en lo que se aplicable

Artículo 390 En todos lo contratos de credito que se otorguen, se hara constar expresamente las siguientes condiciones, las cuales se determinaran segun el caso

- 1 La obligacion del deudor de prestar su colaboracion para que se practiquen las inspecciones que se consideren necesarias durante la vigencia del credito, para comprobar el desarrollo de la inversion y el estado de las garantias Debido que estara a cargo del organismo de apoyo tecnico contratada para el mismo, AID, CECI/AID, BANRURAL

2 En caso de ejecucion para el cobro del credito, el Banco se reserva el derecho de solicitar la intervencion y remate de la prenda y/o el inmueble hipotecado, segun sea el caso

3 El incumplimiento del plan de trabajo y cualquiera de las condiciones establecidas en la resolucion y el contrato del credito que se suscriba, sera motivo suficiente para dar por vencido el plazo de la obligacion y exigir el pago de saldos adeudados por la via legal correspondiente

OTRAS DISPOSICIONES

Articulo 40o Se podran conceder esperas, prorrogas, novaciones, reconocimiento y transmision de deudas, que se tramitaran de conformidad con el reglamento especifico para este tipo de operaciones que contempla BANRURAL

Artículo 41o El Reglamento de credito en su articulo 19º autoriza los montos maximos que deben conocer y resolver el comite de credito para el tramite de lo siguiente

1 Concesion crediticia

2 Autorizar la venta a terceros, de bienes dados en garantia a favor de BANRUAL, siempre que dicha negociacion el Fideicomiso "FICOTRANS" recupere el prestamo a su entera satisfaccion

CASOS NO PREVISTOS

Articulo 42o El presente reglamento quedara sujeto a modificaciones, mediante reunion de comite de credito las cuales deberan estar enmarcadas dentro del reglamento del FIDEICOMISO "FICOTRANS"

PROGRAMA DE MICROEMPRESAS
Proyecto Comunidades en Transicion
USAID No 520-0413-A-0051-30-00
CECI/AID

COMITÉ DE SELECCIÓN

En el comité de selección participan todas las personas solicitantes de crédito y para el efecto la organización de apoyo presenta los datos generales de los solicitantes, si mismo se presenta un diagnóstico de la actividad a financiar en la comunidad, se toma por ejemplo el número de habitantes, número de servicios similares establecidos en la comunidad, esto con la intención de no crear competencia desleal o hacer quebrar algún negocio o servicio establecido, más que todo se enfoca hacia mejorar los servicios establecidos, fortalecerlos o crear nuevos servicios, a continuación citaremos algunos ejemplos de lo que se toma en cuenta para la selección de los microempresarios aspirantes a recibir un financiamiento para crear un nuevo servicio o fortalecer el que ya tienen

DIAGNOSTICO DE LA MICROEMPRESA DEL SEÑOR SILVERIO RAMOS PABLO

El señor Ramos Pablo, es esposo de la señora Mercedes de Leon, ella es originaria de Concepción, residen ambos actualmente en la aldea JOLOMQUEM, solicitan un crédito por la cantidad de Q 15, 000 00 para surtir **una tienda**, en la comunidad hay entre 95 a 100 familias, la competencia son dos tiendas pequeñas que están muy retiradas, la ubicación de la tienda del referido Señor es buena puesto que está cerca de la escuela, es un punto comercial, y con el financiamiento se prevé prestar un mejor servicio a la comunidad.

DIAGNOSTICO DE LA MICROEMPRESA DEL SEÑOR SILVESTRE RAMIREZ

El señor Ramirez es originario de Todos Santos Cuchumatán, actualmente reside en la aldea FLOR DEL NORTE, IXCAN GRANDE, donde trabaja como promotor de salud, tiene 14 años de experiencia y es muy conocido por la comunidad, tiene una pequeña **farmacia**, que desea surtir y para ello solicita un crédito de Q 15, 000 00, en la comunidad existen 120 familias, no existe ninguna competencia, el referido señor ofrece como garantía una escritura registrada

DIAGNOSTICO DE LA MICROEMPRESA DEL SEÑOR SAMUEL CASTAÑEDA

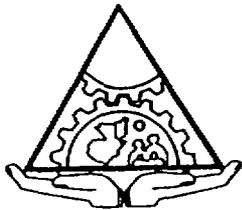
El señor Castañeda es originario del Caserío San Jerónimo, donde actualmente reside. Tiene una **carpintería** que instaló hace cinco años, cuenta con herramienta manual sencilla, fabrica sillas, mesas, roperos, gaveteros, y otros. Tiene cinco años de experiencia y solicita un crédito de Q 2,000 00, en la comunidad hay aproximadamente 200 habitantes, el señor en referencia no tiene crédito en otra institución y ofrece como garantía del crédito una escritura registrada la ubicación del taller es buena, se encuentra en el centro de la comunidad o sea a la par de la escuela, la competencia es relativamente baja

DIAGNOSTICO DE LA MICROEMPRESA DE LA SEÑORA MARINA CRISANTA MARTINEZ

La señora Crisanta Martinez, es originaria de esta localidad, reside actualmente en la aldea EL JORDAN IXCAN tiene una panaderia y 12 años de experiencia, el horno que venia utilizando para la elaboracion del pan se derrumbo por tal razon solicita un credito de Q 15,000 00 para comprar un horno de gas propano, con ella trabajan 3 de sus hijas, la actividad de panaderia abarca las aldeas de JOLOMQUEM, CAMPANA AGUAS CALINETES CENTRO 1 Y CENTRO 2 Presenta como garantia del credito una escritura registrada, en la comunidad existen alrededor de 500 familias

Adicionalmente a la informacion escrita que presenta la organizacion de apoyo tecnico referente a los datos generales de las micro-empresas, en el comite de seleccion se tiene especial cuidado en no afectar a los demas microempresarios de las comunidades, de manera que la funcion del credito educativo es cuidar el desarrollo de las comunidades sin afectar otras actividades ya establecidas, sin embargo si prevalece la inquietud de alguna persona en implementar un servicio en la comunidad, entonces se le da apoyo en la capacitacion tecnica en algun oficio que pueda ser de mucha utilidad en la comunidad, en ese orden se ofrecen los cursos de sastreria, panaderia, corte y confeccion y otros

Una de las estrategias del credito educativo es de cuidar el desarrollo sostenible de los microempresarios y en ese aspecto se cuida no sobrecargar a las comunidades con un solo servicio, puesto que esto representaria un desequilibrio economico de la comunidad, porque la competencia no dejaria avanzar a los microempresarios, por tal razon la calidad y la cantidad de creditos otorgados son debidamente analizados y cuestionados a efecto de no crear desvalances en la economia de las comunidades, es por ello que tratamos de apoyar servicios que necesitan fortalecerse nuevos servicios que sean de beneficio para las comunidades



**Central de Servicios Integrales
para el Desarrollo
CESIDE**

Barillas, Huehuetenango
13 de julio de 1998 -

Señor
Denis Cote
CECI-AID

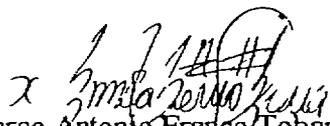
Estimado señor

Por medio de la presente me dirijo a usted para saludarle y desearle exitos al frente de sus labores diarias

El motivo es para remitirle el contenido de la capacitacion administrativo - contable que se ha venido impartiendo a los micro empresarios de Barillas, desde la firma del primer convenio dentro de este contenido incluimos formatos de los diferentes registros impartidos

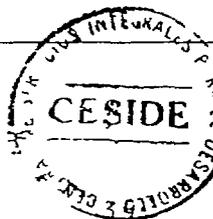
Sin otro particular de momento me despido de usted

Atentamente,


Marco Antonio Franco Tobar
Coordinador de Proyectos
CESIDE Barillas

Direccion

Oficinas
Barillas, Huehuetenango
Tel 361-1001 Unidad Bipper 3674



Oficinas
Cantabal Playa Grande Ixcán Quiché
Tel 361-1001 Unidad Bipper 3437

**CONTENIDO IMPARTIDO EN LA CAPACITACION ADMINISTRATIVO
CONTABLE
DIRIGIDA A MICROEMPRESARIOS DE BARILLAS**

CESIDE, ha impartido la capacitacion administrativo contable a micro empresarios solicitantes de credito, en la que hemos contemplado la enseñanza de cuatro modulos fundamentales para toda micro empresa siendo estos

- Modulo de Contabilidad
- Modulo de Costos y Presupuestos
- Modulo de Mercadeo y Ventas
- Modulo de Administracion

MODULO DE CONTABILIDAD

Dentro del programa de este modulo se contemplaron he impartieron los principios necesarios y fundamentales que todo micro empresario necesita y debe llevar, entre los registros basicos tenemos

- 1 INVENTARIO PRACTICO En este registro se les enseña la forma en que debe llevar el control de la mercaderia, equipo, mobiliario, herramientas e inmueble que cada uno de ellos tiene a su favor y tambien lo que deben, como Creditos bancarios, creditos de sus proveedores (Lo que tienen que pagar) etc , y se les explica que este registro les servira para cuando ellos necesiten saber cuanto capital tienen invertido en su negocio, unicamente tendran que consultar el registro actual de inventarios y de esta forma resolver sus dudas La parte practica se les da en base a tarjetas con rotulos y dibujos que son elaborados por los encargados de la capacitacion y con este material se forman cada una de las partes de un inventario, dandoles a cada uno de los micro empresarios una de las tarjetas, enseñandoles de esta forma la posicion que debe llevar cada cuenta en el libro de inventarios, la informacion que cada una de las tarjetas tiene impreso se tomo del siguiente formato

INVENTARIO

CIRCULANTE

Caja		
Monedas	-----	
Billetes	-----	-----
Bancos	-----	
Clientes		-----
Inventarios (Mercaderia)		
(comestibles jabones y		
otros si es comercio)	-----	
(materia prima si es manufactura)	-----	-----

ACTIVO

FIJO	
Herramienta	-----
Maquinaria y equipo	-----
Mobiliario	-----
Edificios	-----
Terrenos	-----
DIFERIDO	
Sueldos Pagados Anticipadamente	-----
Alquiler pagado por anticipado	=====
TOTAL ACTIVO	=====

PASIVO	
CIRCULANTE	
Proveedores	-----
FIJO	
Acreeedores Hipotecarios	-----
DIFERIDO	
Pagos por anticipado	=====
TOTAL PASIVO	=====
PATRIMONIO (Total activo - total pasivo)	=====
SUMA PASIVO + PATRIMONIO	=====

Tambien dentro de la practica se les da un ejercicio que le titulamos HACIENDO EL INVENTARIO DE MI COMPAÑERO, para realizar este ejercicio hacemos grupos con los micro empresarios que estan siendo capacitados Este ejercicio consiste en que los micro empresarios se van elaborando un inventario uno a otro de todas las prendas de vestir que su compañero lleva puestas, y de esta forma tan dinamica ellos van aprendiendo la importancia de conocer y saber elaborar un inventario, al finalizar con la elaboracion de su inventario se procede a la exposicion de cada uno de los micro empresarios en la cual ellos explican que fue lo que hicieron.

2 CONTROL DE INGRESOS Y EGRESOS (REGISTRO DE CAJA) Para poder iniciar con la enseñanza de este registro, tratamos de hacerlo mas real utilizamos material especial Fotocopias de billetes en las diferentes denominaciones que existen en nuestro Pais, este material nos sirve para que ellos de una forma sencilla y practica entiendan que es un registro de caja, y para ello se les explica que, en un libro de Caja que tambien es llamado de Ingresos y Egresos, como su nombre lo indica nos sirve para registrar los gastos y entradas monetarias que se realicen en el periodo de un mes, despues se les da un formato simple de un registro de caja siendo este asi

REGISTRO DE CAJA

FECH A	CONCEPTO	INGRESO	EGRESO	SALDO

Después de darles este formato es cuando se utilizan las fotocopias de los billetes para iniciar la práctica la que se realiza por medio de una dramatización

ejecutada por los micro empresarios en donde uno de ellos se hace pasar por el proveedor (vendedor) y otro hace el papel de cliente (comprador), en el drama el micro empresario (comprador) realiza sus compras semanales para poder abastecer su negocio en la comunidad, luego de haber comprado todo lo necesario llega a su negocio, antes de iniciar sus ventas ingresa a su registro de Caja las compras de mercadería como un gasto, y después inicia sus ventas las que una a una va anotando como un ingreso y de esta forma tan práctica ellos van aprendiendo para que sirve y como debe llevarse un registro de Caja

CONTROL DE CLIENTES (CUENTAS POR COBRAR) Para la explicación de este registro utilizamos un formato sencillo para que a los micro empresarios se les facilite captar la importancia del mismo, el formato es así

REGISTRO DE CLIENTES

NOMBRE	DESCRIPCION	VALOR TOTAL	ABONO	FECHA	SALDO	FECHA ENTREGA

NOMBRE En esta casilla se detalla el nombre de la persona a quien se le da crédito (fiado)

DESCRIPCION En esta casilla se escribe el tipo de producto que se le dio a crédito (fiado) al cliente

VALOR TOTAL En esta casilla se anota el total que sumo la deuda de todo lo que llevo el cliente

ABONO Aquí se anotan los anticipos que el cliente vaya dejando para ir cancelando su deuda o anticipos que dejen por la elaboración de algún producto

FECHA En esta columna se escribe la fecha en que se realizó el pedido o el abono

SALDO Aquí se anota el total que adeuda el cliente después de haber restado el abono al valor total

FECHA DE ENTREGA En esta casilla se anota la fecha que se acordó con el cliente para realizar la cancelación del saldo que tiene pendiente de pagar

Este contenido se le explica a los micro empresarios para que ellos sepan que uso se le debe dar a cada casilla. Luego se les dramatiza la realidad en los negocios por medio de material con dinámicas, en este acto se les da la participación a hombres y

mujeres, los que toman diferentes papeles tratando de dramatizar un negocio de carpintería y lo hacen de esta forma. Uno de ellos se hace pasar por el carpintero y los demás por clientes, el carpintero elabora sus muebles para ponerlos a la venta, los cuales son vistos por los clientes quienes se interesan por comprarlos, pero resulta que

estas personas no ajustan el valor que tienen los muebles, uno de ellos únicamente tiene la tercera parte del valor del mueble, el carpintero acepta esa tercera parte como un anticipo y el resto se lo da al crédito fijando un plazo para cancelar el saldo pendiente.

Este tipo de ejercicio permite que el micro empresario vaya despejando su mente y de esta forma capte mucho de la enseñanza.

REGISTRO DE PROVEEDORES (CUENTAS POR PAGAR) En este registro se les enseña que un proveedor es aquel quien nos da mercadería al crédito por lo que este crédito se constituye en una cuenta por pagar a un plazo corto, mediano, largo o bien como lo disponga el proveedor. En la enseñanza de este registro se efectúan dinámicas al igual como el registro de clientes, también se les explica la importancia de ser responsables con los pagos de las deudas contraídas, ya que la persona que es responsable y honesta obtiene la confianza de las personas que les distribuyen y dan mercadería a crédito. Para llevar este control se les da un formato, siendo este

REGISTRO DE CUENTAS POR PAGAR

FECHA	NOMBRE	CANTIDAD	MOTIVO	ABONOS	SALDO

FECHA En esta columna se anota la fecha en que realizamos la compra.

NOMBRE En esta va anotado el nombre de nuestros proveedores.

CANTIDAD En esta columna se anota la suma total que se gastó por las compras efectuadas.

MOTIVO En esta se describe que clase de mercadería se compró.

ABONOS En esta columna se escribe el dinero que se dejó como anticipo por las compras que se realizaron.

SALDO En esta va anotada la diferencia que resulta de la resta de la cantidad gastada menos el anticipo dado.

DOCUMENTOS COMERCIALES

RECIBO Se les enseña las partes en que está formado y como se debe llenar un recibo, se les explica para que se debe utilizar y para ello se les ilustra por medio de un formato, luego

de haberles explicado se deja un ejercicio el cual consiste en que cada uno llene su propio recibo y lo firme

FACTURA Este documento contable se enseña en base a facturas simples las que son repartidas a cada micro empresario para que ellos junto con la persona que esta impartiendo la enseñanza vayan llenando sus propias facturas lo cual han captado mejor que una enseñanza teorica

CHEQUE En este al igual que los otros documentos, utilizamos cheques fotocopiados, unicamente que la enseñanza de este es menos compleja, por lo que se les explica que el llenado de un cheque debe realizarse sin manchones y que la firma sea exactamente igual a la que se registro en el banco, ya que de lo contrario el banco rechazara y no pagara los cheques que tengan errores ya sea en la fecha, nombre, descripcion de la cantidad en numeros y letras o la firma, por lo que se debe tener mucho cuidado al elaborarlos

MODULO DE COSTOS Y PRESUPUESTOS:

La enseñanza del modulo de capacitacion administrativo - contable de Costos y Presupuesto se imparte a los micro empresarios con el fin de que ellos conozcan y puedan sacarle el costo a los productos que van ha elaborar y de esta forma puedan obtener buenas utilidades en su negocio

Las actividades que se realizan durante el desarrollo de este modulo son las siguientes

DINAMICA DE MOTIVACION Antes del inicio del curso realizamos una dinamica para que los micro empresarios se motiven y presten mas atencion e interes a la ahora de estar dando la explicacion, la dinamica consiste en presentarles en forma grafica los ocho tipos de costos en que incurre una micro empresa Al finalizar con la dinamica se prosigue al desarrollo del programa de capacitacion, iniciando con la explicacion de los ocho tipos de costos que un micro empresario debe conocer los cuales son

- 1 **MATERIALES** Se explica que los costos materiales son el medio que se utiliza para la elaboracion de productos Por ejemplo, en una tienda los costos materiales serian la mercaderia que se pone a la venta como los articulos de consumo diario, golosinas, etc , si se trata de una carpinteria los costos serian la madera, el barniz, clavo etc , y de esta forma se explica a cada micro empresario
- 2 **TRANSPORTE** Se les explica por medio de carteles ilustrados, que transporte es todo aquello que ellos utilizan para llevar sus mercaderias de un lado a otro siendo estos los siguientes vehiculos, bestias, carretas, etc , lo que para ellos es un costo que tienen que pagar
- 3 **SERVICIO** Se les explica que son los servicios que toda micro empresa necesita para su buen funcionamiento, siendo estos Luz, agua, leña, los medios de comunicacion (transporte) Y de esta forma se educa al micro empresario, para que el sepa que los servicios son factores indispensables e importantes para el funcionamiento de cualquier

tipo de micro empresa, lo cual vienen a ser costos que tienen que pagarse de las entradas monetarias del negocio

- 4 **MANO DE OBRA** Cuando se les explica acerca de este costo les decimos que mano de obra es cuando alguien presta un servicio y cobra por ello. Para lo que se les da un ejemplo el cual consiste en llamar a un micro empresario el cual se hace pasar por el dueño de una carpintería, y este al estar trabajando en su taller se le descompone el motor de su cortadora, y tiene que llevarlo a un taller para que se lo reparen, el técnico le cobra el costo de los repuestos que se le cambiaron y la mano de obra por el servicio que le prestó. Esto es un costo más que habrá que sacar de las ganancias que vaya dejando el negocio. A este costo se le llama mano de obra por reparaciones. También se les explica que cuando ellos tienen trabajadores a su servicio para que le ayuden en su negocio el salario que le pagan a cada uno de ellos es un costo de mano de obra.
- 5 **CAPACITACION** Algunos micro empresarios cuando inician no tienen la suficiente experiencia para poner a funcionar su negocio, por lo que recurren a capacitaciones en donde les enseñan lo necesario, pero esta capacitación no siempre es gratuita sino que en algunas ocasiones tienen que ser remuneradas lo cual viene a ser un costo.
- 6 **EMPAQUE** Toda micro empresa cuando realiza ventas utiliza empaques, entre estos podemos mencionar bolsa de nylon, papel, cajas y otros, los cuales son comprados por el propietario del negocio y por eso se constituye en un costo.
- 7 **PROMOCION** Los medios de publicidad que los micro empresarios utilizan como carteles, rotulos, volantes se constituye un costo, debido a que se realizan gastos para comprar el material con que se elaborara todo este tipo de publicidad.
- 8 **CAPITAL** Se les explica que capital se le llama al dinero que el micro empresario tiene en su poder o invertido en su negocio, ya sea propio o prestado, si este fuera un préstamo que le otorga una institución y por el cual tiene que pagar un interés, este interés se constituye en un costo del capital en trabajo.

COSTO UNITARIO En este tema se les enseña a los micro empresarios a sacarle el costo a los productos elaborados de la siguiente forma

A través de dinámicas en grupo se les da esencia para refrescos ej (tan, tokí), azúcar, bolsas, agua, recipiente, una paleta grande, medidor. El ejercicio consiste en que ellos a través de estos materiales elaboren helados (en un tiempo de 15 minutos) y que puedan sacar el costo por unidad elaborada, en base a precios reales y de esta forma le den un precio considerable a los productos.

PUNTO DE EQUILIBRIO Al desarrollar la enseñanza de este tema a los micro empresarios van aprendiendo que en un negocio debe haber un punto de equilibrio en ventas y para ello se les explica que es un punto de equilibrio, a través de carteles ilustrativos en donde se les muestra que cuando las ventas suben están logrando lo proyectado y si las ventas bajan pueden llegar a existir pérdidas significativas para la micro empresa. Se les muestra una balanza o pesa la cual, en un extremo tiene

representados las ventas y en el otro extremo los costos, se les explica que cuando esta

inclinada hacia los costos, hay perdida y cuando esta inclinada hacia las ventas hay ganancia, pero que cuando esta, equilibrada no hay perdida ni ganancia, es entonces cuando el negocio esta en su punto de equilibrio

PRESUPUESTOS Tambien se les enseña a planificar y elaborar un presupuesto de

compras de mercaderia, materia prima, equipo etc , lo que les servira al instalar su negocio y para que el micro capte todo el proceso, antes se realiza una dinamica que tenga relacion con el tema, la que consiste en que el micro empresario necesita construir una casa, pero antes desea que el albañil le haga un listado de los gastos que hay que realizar, el cual se detalla de la siguiente forma

PRESUPUESTO

Materiales	Costo
2,000 bloc	Q 4,600 00
25 viajes de arena	Q 2,500 00
15 viajes de piedra	Q 750 00
25 quintales de hierro	Q 2,875 00
75 bolsas de cemento	Q 2,250 00
1 arroba alambre de amarre	Q 60 00
10 bolsas de pintura para el piso	Q 160 00
Mano de Obra	<u>Q 3,600 00</u>
	Q16,795 00

Esto para hacerlo un poco real y como generalmente algunos micro empresarios han pagado para que les hagan la construccion de su vivienda ya sea esta de madera o de bloc, o bien que ellos mismos la construyen, aun asi necesitan saber cuanto van a invertir antes de iniciar y de esta forma ellos llegan a conocer la importancia de saber elaborar un presupuesto que les indique cual sera el total de gastos que se efectuaran

PLAN DE INVERSION En este tema se les enseña de forma practica para que ellos puedan observar y aprender mejor a elaborar cada paso que hay que seguir, el cual se les enseña escribiendo en el pizarron como se debe hacer un plan de inversion y se les explica por medio de un formato siendo este

APORTE PROPIO	FINANCIAMIENTO

Este formato nos sirve para explicarles como deben clasificar el activo que les pertenece y la inversion del financiamiento, esto para que si ellos en cualquier momento desean saber cuanto temian propio antes de recibir el credito unicamente consulten su plan de inversion y puedan resolver sus dudas

En la practica se les da un ejercicio, en el cual se forman grupos y entre todos le elaboran un plan de inversion a uno de los integrantes y entre ellos designan a un representante quien pasa a exponer los pasos que siguieron para la elaboracion del ejercicio

MODULO DE MERCADEO Y VENTAS:

El programa que se contempla en este modulo de capacitacion administrativo - contable, tiene una duracion menor que los anteriores, debido a que los temas a tratar son mas resumidos y practicos para explicar y tambien facil por la practica para que los entienda el micro empresario, en este modulo se imparten los siguientes temas

1 MERCADEO

Es el conjunto de actividades que realiza cada empresario, diseñadas para planificar, fijar precios, promover, distribuir productos y servicios, con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores actuales y potenciales, aumentar sus ventas, reduciendo sus costos, para tratar de obtener mas ganancias

2 IMPORTANCIA DEL INTERCAMBIO

El mercado es aplicable a todo tipo de intercambio que produzca satisfaccion y dentro del sistema economico se dan los canales de comercializacion de la siguiente manera

- 2 1 LOS PROVEEDORES Venden materia prima a los fabricantes, por un intercambio de dinero
- 2 2 LOS FRABRICANTES Son los que intercambian los productos terminados con los mayoristas y detallistas, a cambio de dinero
- 2 3 LOS INTERMEDIARIOS Estos son los que distribuyen los productos del fabricante al los consumidores finales, directamente
- 2 4 EL CONSUMIDOR Son las personas que se constituyen consumidores finales o bien los ultimos compradores del producto

Se realiza una dinamica en la que participan los micro empresarios, quienes se designan el nombre de cada uno de los actores que participan dentro del canal de comercializacion, el ejemplo principal que se les enseña, es la tradicional compra y venta de cafe

3 PRODUCTO

Es el bien o servicio que se ofrece en el mercado y que constituye el conjunto completo de beneficios que ofrece un comerciante al consumidor para satisfacer sus necesidades

Se trata de lograr que el micro empresario pueda clasificar los productos a vender en su micro empresa, la calidad de los mismos y la garantia que ofrece el producto a vender

4 PRECIO

Es el valor monetario que se le da a un producto o servicio, para ofrecerlo a un mercado determinado, para que el micro empresario pueda determinar el precio de un producto debera tomar muy en cuenta la competencia, el costo y la demanda existente, y vender a precios justos favorables tambien para el consumidor ya que de esta forma lograra obtener buena clientela y un progreso significativo para su micro empresa

5 PROMOCION

Esta representa el campo de comunicacion, dentro de los medios de promocion que se podrian utilizar tenemos

5 1 Rotulo Este le permite al micro empresario darse a conocer con la poblacion objetivo y distinguirse entre las demas

5 2 Publicidad Por Periodico Es el medio visual por el que la micro empresa se presenta ofreciendo sus productos a los consumidores

5 3 Publicidad Radial Este es el medio publicitario mas rapido, ya que por el medio auditivo se da a conocer el producto, lugar donde se distribuye y las facilidades en que se da

5 4 Volantes Por medio de estos se da una descripcion del tipo de productos que se fabrica, las facilidades en que se venden, en que horarios se atiende o bien dar a conocer que tipo de servicio se ofrece etc

5 5 Carteles Estos se colocan en los lugares mas visitados en donde se anota la informacion suficiente para que el consumidor se entere bien de la funcion de la micro empresa

La promocion o publicidad es uno de los factores principales ya que la comunicacion con la poblacion ayuda a que la micro empresa triunfe, siempre y cuando el producto que se promociene sea de muy buena calidad

6 VENTA PERSONAL

Aqui intervienen factores esenciales siendo estos la comunicacion oral (hablada), la amabilidad, cortesia con que se trate al cliente, esta forma de venta se lleva a cabo entre el vendedor y el consumidor

Durante el desarrollo de este modulo se le enseña al micro empresario la dinamica de elaborar un mensaje publicitario, asi como tambien se le da una vuelta por los diferentes negocios que funcionan en la cabecera municipal, posteriormente se hace un analisis dentro del salon sobre lo que observaron en cuanto a mercadeo y ventas de los negocios que observaron o visitaron, asi obtiene conocimientos amplios de la introduccion de sus productos al mercado y de esta forma lograr buenas ventas

En el ejercicio dinamico se llaman a cinco micro empresarios, a dos de ellos se les coloca como propietarios de tiendas y los tres restantes se les da un papel de compradores, pero en una de las tiendas los productos tienen buenos precios, son de buena calidad y atienden con amabilidad y en la otra tienda los precios son elevados, los productos son de mala calidad y la atencion a la clientela es mala Los compradores

por si solos deciden comprar en la tienda donde tienen mejores precios, mejor calidad y mejor atencion y en base a esto se les explica a todos que ellos tienen que atender bien a sus clientes, ser consientes en los precios de sus productos, tener muy higienico y ordenado el negocio y poner a la venta productos de buena calidad al gusto de la clientela.

MODULO DE ADMINISTRACION:

En este modulo interviene el factor economico (capital de trabajo), y para poder desarrollar el programa preparado, previo a la capacitacion se preparan acetatos con

dibujos ilustrativos y rotulos para que los micro empresarios con interes y atencion, capten el mensaje que en cada uno de ellos se les hace llegar, al momento de colocar cada acetato se va explicando y resolviendo dudas de su contenido

LA EMPRESA Y LA ADMINISTRACION Se les explica a los micro empresarios que la empresa es formada por un grupo de personas, recursos materiales, y tecnicos organizados, las cuales intervienen para lograr un objetivo previamente determinado

Entre las actividades y metas de una empresa tenemos

- Introduccion de nuevos productos
- Capacitacion de personal
- Crecimiento
- Menores Costos posibles
- Aumentar Ventas
- Aumentar Utilidades

En conclusion la empresa esta formada por trabajadores encargados de elaborar y poner a la venta los productos

RECURSOS MATERIALES Son los recursos que los trabajadores emplean para poder elaborar los productos

Toda empresa esta formada por cuatro areas, siendo estas

AREA DE MERCADO Entre las funciones de esta area estan la definicion el diseño, estilo, el empaque del producto, se investiga el mercado, se distribuyen y venden los productos, se determina el precio del producto, y se promociona

AREA DE PRODUCCION Es la encargada de elaborar los productos y verificar que estos sean de buena calidad para lograr una buena introduccion en el mercado

AREA DE PERSONAL Es el area encargada del manejo eficiente de los recursos humanos con que cuenta la empresa

AREA DE FINANZAS En esta area se lleva el control de que los recursos financieros sean bien invertidos

DESARROLLO DE MI EMPRESA Para el desarrollo de una empresa se encuentran cuatro formas de lograrlo

PLANEACION Mediante la planeacion se fijan los objetivos y metas de la empresa y los medios mas adecuados para alcanzarlos

ORGANIZACION Es el metodo ordenado de los recursos y de las funciones que deben desarrollar los miembros de la empresa para lograr las metas y objetivos establecidos en la planeacion

LA DIRECCION Se encarga de guiar y orientar al personal para que realice un trabajo adecuado

CONTROL Es el encargado de supervisar la elaboracion de productos y que este sea de buena calidad como se planifica y asi mismo el control de ingresos y egresos de dinero a la micro empresa

Y por ultimo el micro empresario al conocer las cuatro areas en que se forma una empresa, en el area de mercadeo se tienen que tomar en cuenta los siguientes aspectos Que se va a vender, cuanto se va a vender, donde se va a vender, a que precio se va a vender, a quien se va a vender y cuando se va a vender

En el area de personal, se tomara en cuenta. El numero de personas que se necesitan, si hay necesidad de entrenamiento y capacitacion, el bienestar, incentivos y evaluacion

En el area de produccion, se tomara en cuenta. Cuanto se va a producir, necesidad de materia prima, necesidad de mano de obra, utilizacion de maquinaria, disponibilidad y necesidad de inventarios y cuando se va a producir

En el area de finanzas, se tomara en cuenta. La necesidad de dinero para la produccion, financiar el plan, necesidad de recursos internos, definicion de los plazos mas convenientes y cuando se van a necesitar los recursos financieros

La capacitacion se realiza de manera expositiva una parte, utilizando acetatos con dibujos alusivos a la administracion y la otra practica con dinamicas de organizacion, control, direccion y supervision de las actividades propias de la micro empresa

Y para complementar la capacitacion se realiza una dinamica en grupos la cual consiste en enviar a los micro empresarios a los negocios que funcionan en el municipio dependiendo la actividad productiva a que cada uno represente, por ejemplo los carpinteros visitan carpinterias, los de tiendas visitan tiendas etc para que conozcan y

observen como estan llevando las diferentes areas de la administracion y al momento escriben lo bueno y lo malo que vieron en la misma y presenten ante el grupo sus observaciones

La capacitacion es en un noventa por ciento practica, y bilingüe con ejemplos claros y reales de lo que ocurre comunmente dentro de las actividades de una micro empresa, y en donde el micro empresario participa activamente en el analisis y discusion de las mejores alternativas para su negocio. Donde tambien se aprovecha la experiencia de los demas participantes para fortalecer los temas impartidos, y asi los demas participantes puedan quedar enteramente convencidos de que la capacitacion es un eslabon importante en el desarrollo de su micro empresa

CONVENIO

A CELEBRAR ENTRE EL CENTRO CANADIENSE DE ESTUDIOS Y COOPERACION INTERNACIONAL -CECI- POR INTERMEDIO DEL PROYECTO "COMUNIDADES EN TRANSICION" USAID No 520-0413-A-005130-00 Y LA CESTRAL DE SERVICIOS INTEGRALES PARA EL DESARROLLO -CESIDE-

CONSIDERANDO

POR TANTO

Al considerar que CESIDE, y CECI /AID, tienen propósitos complementarios y que se manifiestan Por las acciones orientadas a proporcionar asistencia técnica y crédito a pequeños Microempresarios, que ambas instituciones se expresan en forma similar al visualizar los problemas, por lo que al combinar esfuerzos y recursos técnicos, posibilitara la solución de la problemática existente, con la implementación de un convenio en los campos relacionados al desarrollo de la microempresa.

1 OBJETIVO DEL CONVENIO

Brindar la oportunidad a los pequeños Microempresarios de poder tener acceso a los recursos financieros, mediante el crédito, así mismo capacitarse en aspectos de gestión y administración de pequeños negocios, diversificar sus fuentes de ingreso, crear nuevas opciones de trabajo a nivel familiar y comunal

2 DURACION DEL CONVENIO.

El convenio CECI/AID - CESIDE realizado Por el programa de microempresa, tendrá una duración de un año, que principara el 1 de mayo de 1,997 y concluire el 30 de abril de 1,998 Es importante señalar que es de interés común de las partes firmantes que al concluir el periodo en referencia se proceda a darle continuidad, si la accesibilidad a los recursos financieros de cada parte lo permite

3 BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA DE CAPACITACION Y CREDITO.

Por intermedio de las instituciones que intervienen en el convenio, durante el primer año se atendera a la población local, retornada y desplazada, que se localice dentro de las comunidades y/o aldeas de las áreas priorizadas en microregiones del proyecto "COMUNIDADES EN TRANSICION" CECI/AID La cobertura del programa para el primer año estara en un 95% para la población ubicada a partir de un radio aproximado de 7 Kilometros fuera de la cabecera municipal d Barillas y el 5% restante dentro del perimetro urbano La participación de los beneficiarios tanto hombres como mujeres estara en una proporción del 60% y el 40% respectivamente en su orden

4 ENTIDADES PARTICIPANTES RESPONSABLES DEL CONVENIO

El presente convenio, se establece entre la CENTRAL DE SERVICIOS INTEGRALES PARA EL DESARROLLO CESIDE y el CENTRO CANACIENCE DE ESTUDIOS Y COOPERACION INTERNACIONAL CECI, quienes actuaran por intermedio de sus proyectos "apoyo a la Microempresa de Barillas" y el de "Comunidades en transicion" representadas ambas de la siguiente manera El señor WALTER MANUEL AC SUM, presidente del CESIDE y el señor JEAN LAFLAMME, jefe del proyecto desarrollo economico y productivo en Barillas he Ixcan

5 COORDINACION TECNICA EN LA EJECUCION DEL CONVENIO

Dicho programa sera ejecutado y supervisado bajo la responsabilidad del responsable experto en microempresa y el promotor del programa de Microempresa del proyecto de CECI/AID respectivamente, y Por el coordinador regional de Proyectos de CESIDE Barillas, o las personas que ocupen esos cargos en su defecto

6 ORIENTACION DE LA ASISTENCIA TECNICA ADMINISTRATIVA-CONTABLE A PROPORCIONAR

La capacitacion estara acorde a los niveles de capacitacion de, micro- microempresa, mediana microempresa, microempresa y grupos asociativos, definidos Por el programa y la debera ajustar a las necesidades y demandas de las comunidades participantes El fin ultimo de la orientacion sera alcanzar en el mediano plazo la sostenibilidad y autogestion Por medio del credito educativo, supervisado y orientado

7 ESTRATEGIA A UTILIZAR DURANTE EL DESARROLLO DEL CONVENIO

La actividad de promocion y preseleccion de beneficiario de credito a nivel de las comunidades rurales sera responsabilidad del programa de microempresas del proyecto CECI/AID, quien remitira los listados a la oficina del CESIDE, con el nombre, actividad productiva, comunidad donde reside, nivel de escolaridad, monto del credito solicitado, para la programacion conjunta de los modulos de capacitacion, posterior a ello CESIDE visitara a la microempresa de cada uno de los posibles candidatos a recibir capacitacion para la seleccion conjunta tomando como criterios fundamentales la experiencia y conocimiento del oficio, la produccion y el mercado de la microempresa

El primer año de funcionamiento de l programa de creditos para microempresa del proyecto CECI/AID, sera dirigido en un 95% para atender la demanda a nivel de las comunidades priorizadas en las microregiones identificadas Por el proyecto "COMUNIDADES EN TRANSICION", en un perimetro inicial de 7 kilometros alrededor de la cabecera municipal del municipio de Barillas Se considera una reserva del 5% para atender solicitudes de credito local

Con la participacion de dos representantes de CECI/AID, el jefe del proyecto, el responsable del programa de microempresa, en su ausencia el promotor del programa de microempresa, y el coordinador regional de proyectos de CESIDE sera integrado el

COMITE DE SELECCION El cual sera responsable de invitar a los microempresarios que esten interesados en recibir un credito, para realizar una preseleccion de beneficiarios y poder participar en el programa de capacitacion pre-credito

La aprobacion y autorizacion de creditos y resoluciones sera responsabilidad del **COMITE DE CREDITO**, el cual para sus efectos estara integrado Por dos representantes del proyecto CECI/AID, el jefe del proyecto, el responsable del programa de microempresa, en su ausencia el promotor del programa de microempresa, un representante del BANRURAL y el coordinador regional de proyectos de CESIDE, cada uno de los cuatro con voz y voto

Se ha previsto una meta de 50 microempresas rentables he integradas a la economia regional en desarrollo, para el primer año del programa de creditos para microempresa como parte del convenio CECI/AID-CESIDE

Para los modulos de capacitacion contable-administrativo, a impartir por el CESIDE, pre-credito, se debera de contar con un numero minimo de 10 participantes El contenido tematico a desarrollar en las capacitaciones incluira cuatro modulos como se detalla a continuacion **MODULO 1 CONTABILIDAD BASICA, MODULO 2 COSTOS DE PRODUCCION, MODULO 3 ADMINISTRACION BASICA, MODULO 4 MERCADEO Y VENTAS.**

El programa de capacitacion debera estar ajustado a los cuatro niveles de microempresa, mencionados anteriormente, que el CECI/AID ha definido dentro de la estrategia de trabajo para el desarrollo de la microempresa local

El lugar para realizar el programa de capacitacion, sera definido Por el CECI/AID en coordinacion con CESIDE, el cual estara en funcion de las características de los beneficiarios, actividades productivas a desarrollar, ubicacion de las comunidades, respecto a las microregiones, disponibilidad de un local adecuado y a las necesidades de los microempresarios Podra considerarse la cabecera municipal de Barillas o en su defecto alguna de las cedes microregionales, para el efecto el CECI/AID proporcionara el apoyo logistico necesario, al CESIDE

Se establece que la mujer micro-empresaria tendra participacion directa como beneficiaria del programa de capacitacion y credito en un porcentaje estimado del 40% con relacion al total de beneficiarias de credito

En la elaboracion del contrato debera quedar consignado el monto total autorizado para cada uno de los creditos aprobados, el cual podra ser entregado al microempresarios en un solo giro o en desembolsos parciales, en funcion del plan de inversiones y la actividad productiva en particular que baya a ser financiada

El comite de credito sera el unico organo facultado para que mediante autorizacion escrita el BANRURAL haga entrega de los desembolsos respectivos para cada uno de los creditos autorizados

CESIDE solicitara al proyecto CECI/AID en forma anticipada, el desarrollo de los modulos de capacitacion, el requerimiento detallado de los materiales necesarios para el evento (material didactico, alimentacion y hospedaje etc) y apoyo logistico para el buen desarrollo de la actividad, los cuales seran suministrados en su momento oportuno Por el CECI/AID a traves del responsable experto en microempresa y el promotor de microempresa del proyecto

El desarrollo del programa de capacitacion y credito para microempresa, el proyecto CECI/SID, se reserva el derecho de implementar acciones complementarias en coordinacion con el CESIDE, a efecto se pueda fortalecer y/o mejorar los resultados de dicha actividad, asi como la adaptacion de la metodologia de grupos en accion, con el proposito de alcanzar a mediano plazo la sostenibilidad y la auatogestion de los microempresarios

Para el proceso de capacitacion los beneficiarios del proyecto seran divididos en grupos realizandose cuatro veces cada evento

En el proceso de seleccion del asesor microempresarial de CESIDE, se coordinara con el responsable del programa de microempresa y el promotor del proyecto CECI/AID, y sera el CESIDE el que toma de decision en su contratacion

8 RESPONSABILIDAD DE LAS INSTITUCIONES PARTICIPANTES

La oficina del CECI/AID en coordinacion con el CESIDE, procedera a elaborar los instrumentos administrativos necesarios para implementar el programa de credito para microempresa (reglamento de credito, formularios de solicitud de credito, formularios de seleccion de beneficiarios, diagnosticos de la microempresa, perfiles de proyecto, control y seguimiento del credito, formularios de pago, formularios de contratos y legalizacion del credito, control de beneficiarios de credito, tarjeta de control individual de credito, forma para informes mensuales)

Una vez realizado el proceso de preseleccion de beneficiarios, el CESIDE tendra la responsabilidad de elaborar los planes productivos de inversion segun sea la demanda de los microempresarios y de acuerdo a las areas productivas que se apoye con el credito

El programa de capacitacion pre-credito contable administrativo sera responsabilidad del CESIDE en coordinacion con el CECI/AID, este ultimo es el responsable de proveer los insumos necesarios para la capacitacion en cuanto a la alimentacion, hospedaje, material didactico y transporte de los beneficiarios, el evento debera ser lo suficientemente flexible y estar abierto a mejorar y adecuarse al nivel cultural, socioeconomico y necesidades de los microempresarios

La legalizacion de los contratos de credito se realizaran por intermedio de BANRURAL

El proceso de entrega de los fondos de credito sera ejecutado en forma directa por el BANRURAL y de acuerdo al plan de inversion que haya aprobado para cada microempresarios

Para el caso de aquellos creditos que requiera la compra de equipo y maquinaria el microempresarios queda obligado a presentar las cotizaciones respectivas, en su defecto facturas proforma, con la supervision del CESIDE y el CECI/AID El BANRURAL emitira los cheques respectivos a nombre de la empresa o casa comercial que provea del o los servicios contratados

El seguimiento de los creditos a nivel de campo sera responsabilidad del CESIDE con una visita bimensual a cada microempresarios debiendo presentar para el efecto a la oficina del CECI/AID un plan de trabajo trimestral para el asesoramiento a los microempresarios beneficiarios del credito

El CESIDE sera responsable de presentar en forma mensual un informe detallado de las actividades de capacitacion, perfiles de proyectos y seguimiento individual y grupal de cada uno de los creditos, para el efecto se coordinara con el proyecto CECI/AID el formato, contenido y forma de presentacion del informe

El seguimiento en el desarrollo de los planes de inversion y la asesoria individual para el microempresario a nivel de campo sera responsabilidad de CESIDE y para el efecto se contemplara dentro del plan de trabajo una visita bimensual debiendo hacer las observaciones y recomendaciones en formato original con dos copias, original para el beneficiario, copia para CECI/AID, copia para el registro de CESIDE y el BANRURAL sacara una fotocopia para su registro

El programa de capacitacion, planes de inversion y perfiles de proyecto, y el seguimiento individual y grupal por actividades productivas, y ubicacion geografica sera responsabilidad del CESIDE

CESIDE realizara el componente de asesoria grupal, con el proposito de analizar en forma conjunta con los microempresarios, los logros y problemas por actividad productiva La informacion generada por estos eventos, sera retro alimentacion y evaluacion del programa de microempresa del proyecto CECI/AID

El proyecto CECI/AID sera el responsable de realizar las gestiones y programar los cursos de capacitacion tecnica o de transferencia tecnologica en coordinacion con CESIDE con lo cual el CECI/AID defina criterios necesarios para implementar el apoyo a los microempresarios

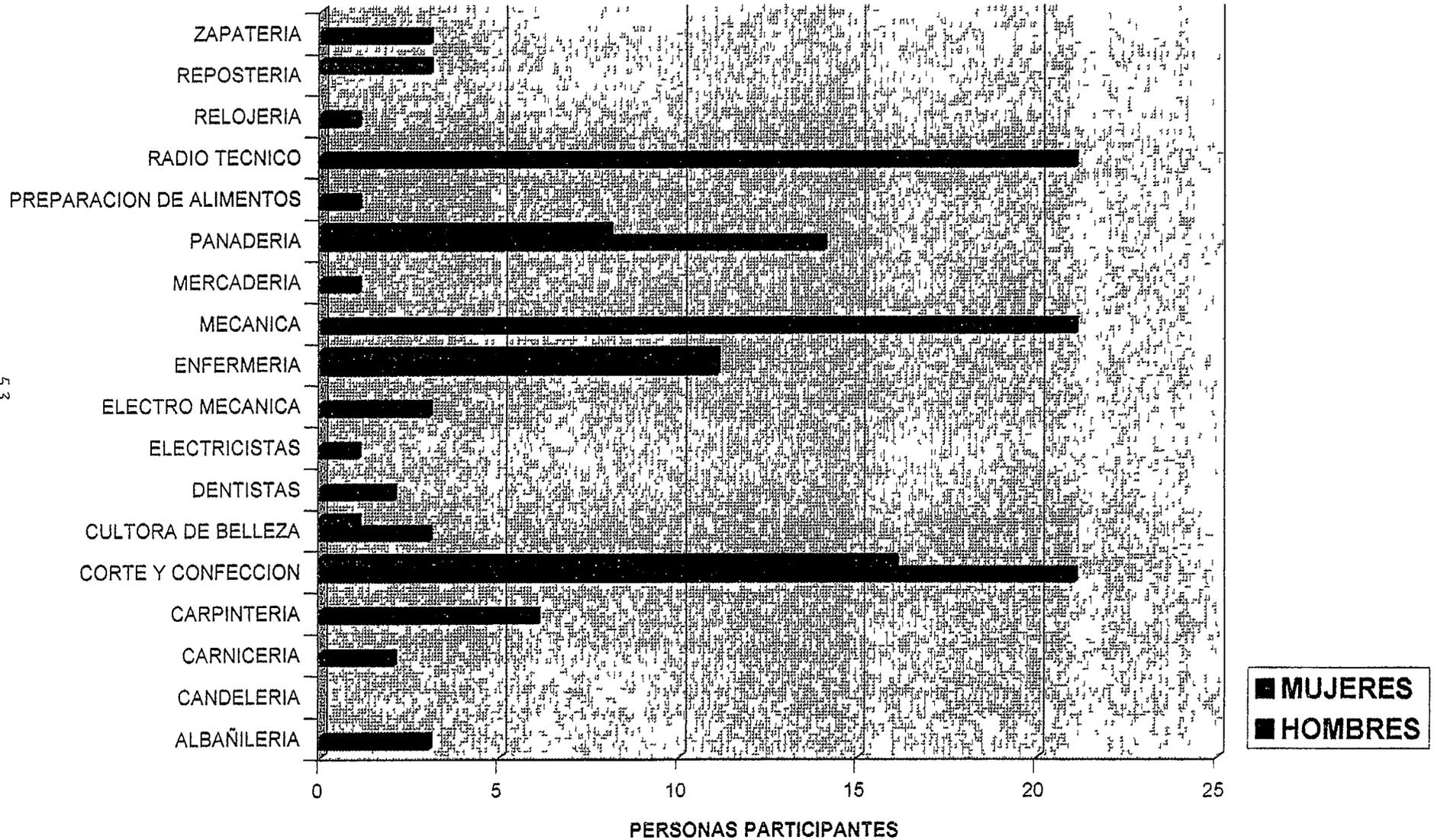
El CESIDE participara con su equipo tecnico en todos aquellos eventos de capacitacion que localmente programe el proyecto CECI/AID, como parte del reforzamiento y actualizacion de las metodologia de transferencia y facilitacion, para el trabajo con grupos

9 APOORTE FINANCIERO DEL PROYECTO

El monto total de recursos financieros del programa de creditos del proyecto "COMIUNIDADES EN TRANSICION" del CECI/AID, de apoyo para la microempresa para el primer año, sera Por la cantidad total de **QUINIENTOS MIL QUETZALES EXACTOS (Q 500,000 00)**, Fondo que estara disponible a traves del convenio de fideicomiso con BANRURAL

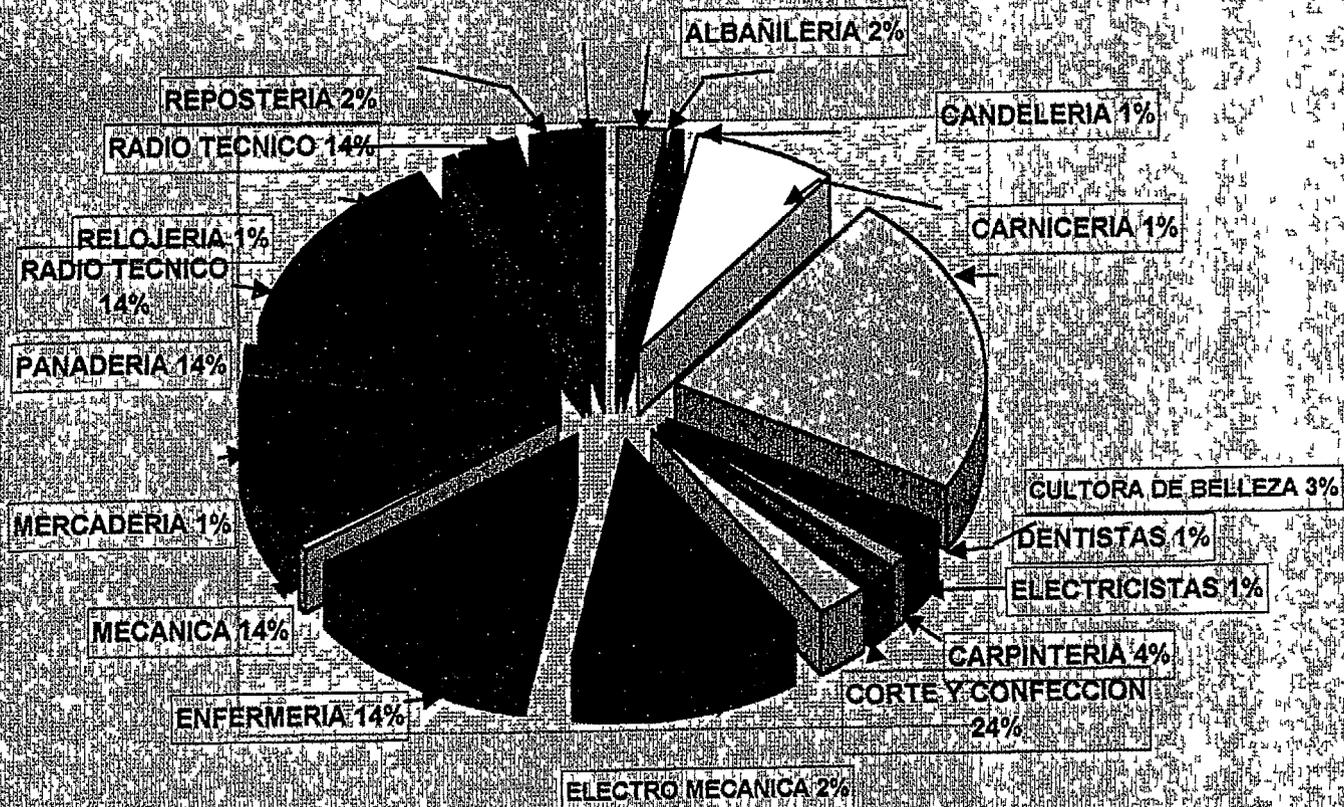
SOLICITUD DE CAPACITACIONES TECNICA PRIMERA GIRA
BARILLAS HUEHUETENANGO
CECI/AID

53



SOLICITUD DE CAPACITACIONES PARA MICROEMPRESA

CECI/AID
BARILLAS
CREDITO EDUCATIVO



CURSO DE ZAPATERIA

LA ZAPATERIA ES UN ARTE, UNA PROFESION QUE SE PUEDE REALIZAR EN FORMA ARTESANAL O INDUSTRIAL

PARA LA FABRICACION ARTESANAL SE REQUIERE DE HERRAMIENTA MANUAL TALES COMO LEZNAS, AGUJAS, CUCHILLAS, MARTILLO ETC

PARA LA FABRICACION INDUSTRIAL SE REQUIERE DE EQUIPO MECANIZADO, EJEMPLO BANCO DE PULIR, PASADORA, TROQUELADORA ETC

ESTA PROFECION U OFICIO SE DIVIDE EN 2 ETAPAS

1 ALISTADOR

2 ENSUELADOR

1 ALISTADOR

ES LA PERSONA ENCARGADA DE ELABORAR LOS CORTES DE ACUERDO AL ESTILO O DISEÑO DEL ZAPATO, BOTIN O BOTA ETC

PARA EL EFECTO EL ALISTADOR DISEÑA PLANTILLAS, PARA CORTARLAS EN SERIE, LOS CORTES Y EL DESVASTE LO HACE CON CUCHILLAS DE ZAPATERO SE AUXILIA EN LAS UNIONES DE LOS CORTES CON CEMENTO DE CONTACTO Y FINALMENTE PROCEDE A COCER A MAQUINA CADA UNA DE LAS PIEZAS QUE FORMAN EL CORTE RESPECTIVO

LOS CORTES SE PUEDEN FABRICAR EN PIEL SELECCIONADA LA CUAL SE COMPRA BARNIZADA O LASTRADA POR PIE CUADRADO, O BIEN EN CHAROL, CHAROLINA Y CUERINA.

VAMOS A DECIR ENTONCES QUE EL ALISTADOR ES UNA PERSONA PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN LA ELABORACION DE LA PRIMERA ETAPA DEL CALZADO

2 ENSUELADOR

ES LA SEGUNDA PERSONA IMPORTANTE EN LA FABRICACION DEL CALZADO Y SU TRABAJO CONSISTE EN ARMAR EL ZAPATO, BOTA, BOTIN ETC

5

NOTA.

NO PUEDE HABER PRODUCCION COMPLETA SOLO CON EL ALISTADOR O SOLO CON EL ENSUELADOR, YA QUE EL TRABAJO DE LOS DOS SE COMPLEMENTA, Y LA CALIDAD FINAL DEL ZAPATO DEPENDE DE LOS DOS

NUESTRO CURSO ABARCARA EXCLUSIVAMENTE LA SEGUNDA ETAPA, LA QUE LLAMAREMOS EL *ARTE DE ENSUELAR* (ENSUELADOR)

LISTADO DE MATERIALES QUE SE UTILIZAN PARA ENSUELAR UN PAR DE ZAPATOS

- 1 CORTE
- 1 PAR DE HORMAS
- 1 PAR DE PLANTILLAS
- 2 TALONERAS
- 2 CUBOS
- 2 CERQUILLOS
- 2 SUELAS DE RES
- 2 TAPAS DE RES
- 2 TAPAS DE HULE (NEILOTE)
- CEMENTO DE CONTACTO (PEGAMENTO)
- HILO
- CERA
- CLAVOS

HERRAMIENTAS QUE NECESITAMOS

- MARTILLO
- ALICATE
- LEZNAS RECTAS Y CURVAS
- AGUJAS

PROCEDIMIENTO

- 1 SE MOJA SUPERFICIALMENTE LA SUELA DE RES, ESTO CON LA INTENCION DE ENSUAVECERLA Y PONERLA DOCIL, EN OTRAS PALABRAS *FACIL DE TRABAJAR*
- 2 REALIZAR LOS CORTES PRELIMINARES DE TALONERAS Y CUBOS PARA ELLO SE UTILIZA LA CUCHILLA DE ZAPATERO Y LOS MOLDES CORRESPONDIENTES

3 REALIZAR LOS CORTES DE DESBASTE EN LAS ORILLAS DE LAS SUELAS CON LA CUCHILLA.

4 EL SIGUIENTE PASO ES MONTAR LOS CORTES QUE HIZO EL ALISTADOR EN LAS FORMAS RESPECTIVAS, SUJETÁNDOLAS POR LA PARTE DE ABAJO CON LAS PLANTILLAS DEBIENDO AGREGAR CEMENTO DE CONTACTO

LA APLICACION DEL CEMENTO DE CONTACTO O PEGAMENTO SE HACE CON EL DEDO INDICE Y HAY QUE APLICARLO EN LAS DOS PARTES Y PEGAR

DEBE TENERSE MUCHO CUIDADO EN UNTAR PAREJO EN LAS DOS PARTES, NO CON EXCESO NI MUY ESCASO ES NECESARIO ESPERAR DE 10 A 15 MINUTOS DE SECAMIENTO O DEPENDIENDO DEL CLIMA.

LA CLAVE PARA PROBAR QUE EL PEGAMENTO ESTA EN BUENAS CONDICIONES PARA UNIR LAS PIEZAS ENTRE SI, ES QUE ESTAS DEBERAN ESTAR SECAS Y NO CHICLOSAS, POR LO TANTO NO SE PEGA EN LAS MANOS

SEGUIDAMENTE SE DEBERA ESTIRAR EL CORTE Y PEGAR LAS PIEZAS ENTRE SI, ES NECESARIO ENTONCES UTILIZAR EL MARTILLO PARA GOLPEAR EN TODO EL PERIMETRO O SEA ALREDEDOR DE DONDE SE APLICO EL PEGAMENTO

EL GOLPE DEBERA SER EN SECO SIN DEMASIADA FUERZA. ESTE HARA MAS COMPACTO LA UNION DE LAS PIEZAS.

PREPARACION DEL CERQUILLO, EL CERQUILLO ES UNA FAJITA QUE MIDE DE ANCHO APROXIMADAMENTE UN CENTIMETRO Y MEDIO, ESTE CERQUILLO SE MONTA EN TODO EL PERIMETRO DEL ZAPATO Y PUEDE SUJETARSE DE DOS FORMAS CON CLAVOS Y COCIDOS A MANO, NATURALMENTE EL SEGUNDO ES EL MEJOR Y MAS PRESENTABLE

PREPARACION DE LAS SUELAS, LAS SUELAS DE ACUERDO A UN MOLDE PRE-ELABORADO SE CORTAN Y SE PEGAN A LA PLANTILLA CON CEMENTO DE CONTACTO, LLAMADO COMUNMENTE PEGAMENTO DE ZAPATERO

LAS TAPAS DE NEOLITE DE IGUAL MANERA SE PEGAN A LA SUELA Y PARA DARLE MAYOR SEGURIDAD AL ZAPATO, SE FIJA CON CLAVOS EN UNOS ORIFICIOS QUE YA ESTAN HECHOS DE FABRICA.

EL SIGUIENTE PASO ES COCER A MANO PARA LO CUAL SE UTILIZAN LAS LEZNAS, EL HILO Y ALGUNAS VECES AGUJAS Y CERA. LA CERA SIRVE PARA DARLE RIGIDEZ AL HILO Y QUE A SU VEZ SIRVA PARA DESLIZARSE EN LOS ORIFICIOS HECHOS POR LAS LEZNAS

EN ESTA FASE EL ZAPATO YA ESTA HORMADO Y LO QUE PROCEDE ES RECTIFICAR EL CONTORNO DE LA SUELA, LOS TACONES O TAPAS ESTA TAREA SE PUEDE HACER DE DOS MANERAS

- A MANO
- O EN MAQUINA.

CUANDO EL TRABAJO SE HACE A MANO, ES NECESARIO ELABORAR UN RASPADOR O PULIDOR, EL CUAL LO PODEMOS HACER CON UNA TAPA DE PASTA DE LUSTRAR, SIENDO NECESARIO HACERLE UNA SERIE DE AGUJEROS ESTOS AGUJERITOS SE HARAN DE ADENTRO PARA AFUERA Y LA ASPEREZA QUE DEJAN LOS CLAVOS NOS SERVIRA PARA FROTAR TODO EL PERIMETRO O SEA LA ORILLA DEL ZAPATO

DE ESTA MANERA LOGRAREMOS QUE EL CONTORNO DEL ZAPATO QUEDE PAREJO EL LIJADO TAMBIEN SE PUEDE REALIZAR A MANO, CON LA AYUDA DE LIJAS ESPECIALES

PARA DARLE UN MEJOR ACABADO SE LE DA UNA PASADA CON UN VIDRIO, A ESTE TRABAJO SE LE DA EL NOMBRE DE DESPESTAÑO

FINALMENTE, SE FROTA DICHO CONTORNO CON UNA HERRAMIENTA DE MADERA LA QUE PULE A UN MAS EL TRABAJO REALIZADO

EL TRABAJO A MAQUINA ES MAS SENCILLO Y SE UTILIZA UN BANCO EQUIPADO CON UN EJE EN EL CUAL SE MONTAN DISCOS CON LIJA Y LO UNICO QUE EL OPERADOR REALIZA ES PASAR EL PERIMETRO DEL ZAPATO EN DICHO DISCO

DE IGUAL MANERA EL BRIO SOLAMENTE ES EL PRODUCTO DE LA FROTACION ENTRE LA MAQUINA Y EL ZAPATO

FINALMENTE PARA DARLE LOGRAR UNA BUENA PRESENTACION DEL CALZADO ES NECESARIO UTILIZAR CERA O PASTA DE LUSTRAR, TINTE PARA LA SUELA EL CUAL SE APLICA A TODO EL CONTORNO DEL ZAPATO

APLICADOS ESTOS PRODUCTOS SE PROCEDE A DARLE BRIO O LUSTRE CON UN CEPILLO DE CERDAS O PELO DE COLA DE CABALLO, ASI MISMO SE FROTA EL ZAPATO CON UN LIENZO DE FRANELA LOGRANDO DE ESTA MANERA UN PRODUCTO NUEVO

ES IMPORTANTE RESALTAR QUE LA CALIDAD DE UN BUEN CALZADO SE LOGRA PONIENDO MUCHA ATENCION Y DEDICACION A CADA UNO DE LOS PASOS QUE CONLLEVA SU FABRICACION

Y QUE EL TRABAJO INTERNO QUE NO SE VE ES DE MUCHA IMPORTANCIA PUESTO QUE LA DURACION DE UN BUEN CALZADO DESCANZA EN ESTAS OPERACIONES SI TOMAMOS EN CUENTA ESTOS FACTORES ESTAREMOS SATISFECHOS DE BRINDAR AL MERCADO UN BUEN PRODUCTO DE BUENA CALIDAD Y TENDREMOS LA SATISFACCION DE TENER DE POR VIDA EL RECONOCIMIENTO DE LA CALIDAD DE NUESTRO TRABAJO -

PREVENCIÓN DE ACCIDENTES

Molinos de Nixtamal

Uso de las máquinas

La utilización de una herramienta manual o equipo industrial requiere que el o los operadores se capaciten adecuadamente para que el trabajo que se requiere sea seguro y efectivo, de allí la necesidad de que el operador se familiarice con la máquina, la conozca en sus partes y su funcionamiento

Es importante recordar que la implementación de una máquina, en este caso un molino de nixtamal, trae beneficios para las comunidades, uno de ellos es el ahorro del tiempo, de esfuerzo y los resultados finales son de buena calidad y más cantidad en menos tiempo

Tanto el operador como el usuario, deberán tener el cuidado necesario para evitar cualquier tipo de accidentes. Los accidentes suceden como consecuencia de tres factores

- 1 Factor ambiente
- 2 Factor humano
- 3 Factor mecánico

1 Factor Ambiente

Se da cuando se usa el equipo bajo condiciones climáticas adversas y torrenciales de lluvia, tempestades u otros, muchos de estos fenómenos podrían afectar el equipo

2 Factor Humano

Lamentablemente el 90% de los accidentes se dan por el descuido en el uso de los equipos y sucede generalmente por irresponsabilidad del operador, por ejemplo operar la máquina en estado de embriaguez, sueño, bajo efecto de somnolencia como resultado de ingerir algún medicamento fuerte o manejar el equipo en estado de depresión, imprudencia o presión de tiempo, cada una de estas situaciones han provocado serios accidentes, de manera que si alguna persona está en estas condiciones, deberá ser honesta y pida ser reemplazado

3 Factor Mecánico

Se dan estas situaciones por mal funcionamiento del equipo, en la mayoría de los casos se pueden prever, por ejemplo se rompe la faja o el seguro de la unión de la faja, se quiebra el gusano, se traban los cojinetes o problemas con el motor, etc, en este mismo orden se puede decir que el buen funcionamiento mecánico va a estar basado en un buen mantenimiento preventivo

Para evitar accidentes debe atenderse a las siguientes recomendaciones.

- 1 Conocer la máquina
- 2 Dar el mantenimiento preventivo, lubricar, engrasar, limpiar, afilar y revisarla periódicamente
- 3 Cubrir la carrera de la faja con una caja de madera
- 4 Usar ropa ajustada, que la ropa no roce con las partes en movimiento de la máquina o del molino
- 5 Si la operadora es mujer, deberá recogerse el pelo
- 6 Educar a las usuarias a sacar la masa, no meter las manos estando en funcionamiento el molino
- 7 Mantener limpio el lugar de trabajo
- 8 El orden y la limpieza evitan accidentes
- 9 Para la limpieza es aconsejable que barran el lugar por dentro y por fuera dos veces al día
- 10 Como higiene debe tener limpias las manos antes de tocar el nixtamal
- 11 Para cualquier tipo de limpieza por muy sencilla que sea es necesario apagar el equipo
- 12 Si la máquina no está en funcionamiento es necesario cubrirla o taparla con un lienzo de tela limpia
- 13 Si la operadora o el operador están enfermos, es mejor que no utilicen u operen la máquina
- 14 Se debe capacitar a varias (3 por lo menos) personas en el uso de la máquina, para que existan sustitutos

RESULTADOS DE EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL CREDITO EDUCATIVO EN EL CAMPO.

MOMBRE	¿FUNCION A SU NEGOCIO ?		¿NECESIT A ALGUNA ASESORIA EN INVENTARIO, CIONTABILIDAD?		¿NECESIT A ALGUNA CAPACITACION?		¿EN QUE OFICIO?	¿DECLA AMPLIAR SU NEGOCIO?		LE GUSTARIA PERTENECER A UNA ORGANIZACIÓN DE EMPRESARIOS?	¿CÓMO VE EL FUTURO DE SU EMPRESA?			¿CÓMO VE EL APOYO DE CECI?			¿CÓMO VE EL EL SERVICIO DE CECIDE?			CECI CEIDE Y BANRRURAL ¿EN QUE DEBE MEJORAR?	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO		SI	NO	SI	NO	B	R	M	B	R	M	B	R		M
Eulalia Pascual																					
Catarina Jiménez José	X			X		X			X	X		X		X		X					8 Meses de gestión
Grupo Solidario Blanca Flor																					
Magdalena Juan	X				X		Costura	X	X		X		X					X	3		Esta bien
Ana Sebastián Juan																					
Leticia A Agustín *2	X			X		X			X	X		X		X				X			Debe ser menos tiempo
Juana Andrés																					
Lucia Antonio	X		X		X			X	X		X		X		X		X				Avaluos mas rápidos
Rosario Antonio	X		X	X	X			X	X		X		X		X		X				Mi gestión fue rápida
Rosaura Francisco																					
Eulalia Francisco																					
Sabina G Hernandez	X			X	X			X	X		X		X		X		X				Gestión muy lenta
Lorenzo M Lorenzo	X			X	X		Acabados	X	X		X		X		X		X				Mucho tiempo credito
Pedro Nicolás	X			X		X		X	X		X		X		X		X				Funciona bien
María Dolores Pérez																					
María C Ramírez	X			X		X		X	X		X		X		X		X				Gestión muy lenta
Catarina R Simón	X			X		X		X	X		X		X		X		X				Debe ser menor tiempo
Adolfo Ríos																					
Lilipa Mateo Pérez MOI INO																					
Isabel Domingo MOLONO	X		X		X		Panadería	X	X		X		X		X		X				Esta bien
Cesar Augusto Rivas Soto	X			X		X		X	X		X		X		X		X				No cambiar el plazo

INFORME DE EVALUACIÓN DEL IMPACTO
DEL CREDITO EDUCATIVO
PROGRAMA DE MICROEMPRESA DE CECI/AID
BARILLAS HUEHUETENANGO

Para llevar a cabo la evaluación del impacto de crédito educativo en el campo, se elaboró un formato que nos permitió obtener información respecto al funcionamiento de las actividades microempresariales, y nos proporcionó indicadores en términos generales acerca de la calidad de servicio prestados por las diferentes instituciones que intervienen en el proceso del otorgamiento de los créditos.

Para el efecto se han visitado en forma directa a los usuarios de crédito de la microempresa quienes tuvieron la oportunidad de exteriorizar sus inquietudes, necesidades, y recomendaciones para mejorar el servicio que en este orden presta **CECI/AID** en colaboración estrecha con **CESIDE** y **BANRURAL**.

En términos generales se puede decir que las actividades financiadas están funcionando y que tienen indicios de sostenibilidad exceptuando alguna debilidad muy aislada en dos usuarios que se comentará ampliamente en el análisis detallado por microempresario.

En cuanto a los servicios proporcionados por **CECI**, **CEIDE** y **EL BANRURAL**, se pudo establecer que ha sido efectivo con la recomendación de que en lo referente a avalúos y escrituración por parte del BANCO, estos deben realizarse en menos tiempo, en referencia al seguimiento que **CESIDE** ha proporcionado a los usuarios, se estableció que se ha cumplido en un 60 por ciento puesto que hay empresarios a quienes han visitado desde hace 3 meses y en algunos otros la visita ha sido más constante, lo anterior nos da un parámetro de que no ha existido un calendario de seguimiento y que se visita a las personas que quedan al paso al realizar otra actividad, al ser consultadas las personas respecto al servicio que **CESIDE** ha prestado coinciden en su mayoría que a sido buena pocos entrevistados opinan que es regular. Con relación al apoyo de **CECI/AID** todos coinciden en que es muy bueno, que les ha ayudado en sus actividades y en general agradecen el apoyo que se está prestando.

Con relación a formar un grupo de microempresarios, la opinión de todos es que si desean pertenecer a este tipo de organización, ven como positiva la idea de poderse asociar y apoyarse para buscar mejores resultados de sus actividades, en ese sentido lo que se busca es de que entre ellos puedan consumir lo que se produce, por ejemplo, si hay un grupo de candeleros que ellos puedan distribuir sus productos a las tiendas del grupo, lo mismo se espera para un depósito de huevos etc. Dentro del tipo de organización propuesta está la de una asociación de microempresarios y una cooperativa.

ANALISIS DETALLADO POR MICRO-EMPRESARIO (A)

- 1 **Catarina Ramon Simón.** Tiene una tienda ubicada en la aldea Las Conchitas Chancolin, el negocio esta funcionando con el inconveniente de que a unos 40 metros instalaron recientemente una tienda bien surtida, esta accion vino a contrarrestar el ingreso que anteriormente la referida señora habia estado captando como concepto de ventas, para paliar la situacion, ella opto Por hacer funcionar una panaderia aprovechando que tiene un horno de leña, para esta actividad no descapitalizo la tienda puesto que la inversion para dicha actividad es minima En cuanto al monto de lo solicitado, la señora Ramon Simon pidio el credito para 3 años, pero CESIDE lo gestiono para menos tiempo, en ese sentido se recomienda tener cuidado a efecto que el usuario este conforme y que de acuerdo a la capacidad de pago o conveniencia del mismo se determine el tiempo para cancelar a satisfaccion, basado a lo anterior, se considera fortalecer a la señora en referencia con buscar opciones que puedan equilibrar la actividad microempresarial
- 2 **Pedro Nicolás:** tiene su tienda ubicada en la aldea Ojo de Agua San Ramon, su negocio esta funcionando bien, el surtido es bueno, tiene una refrigeradora, despues de cancelar el actual credito quiere gestionar otro, sus pagos estan al dia y agradece el apoyo que CECI le proporcione, con relacion al servicio de CECIDE, asegura que esta bien
- 3 **Magdalena Juan:** El credito de la señora en referencia fue de Q 2500 00 mismos que ya cancelo en su totalidad, la tienda es pequeña pero esta funcionando, los ingresos por cosecha han disminuido considerablemente y ella desea otro credito Por la cantidad de Q 2,000 00 con la intencion de cancelarlo al final de la proxima cosecha, El apoyo de CECI/AID le parece bueno pues la ha ayudado mucho, con relacion a CESIDE la señora en referencia expreso que la han visitado a cada 3 meses y algo que no le gusto fue que cuando se hicieron las compras para la tienda una promotora de CESIDE la indujo a comprar un quintal de arroz que ella no logro vender y Por consiguiente perdio el producto, en ese sentido se recomienda, que el acompañamiento Por parte de CESIDE para la compra de las mercancías que han de vender los microempresarios, estos puedan ser adquiridos a satisfaccion de ellos
- 4 **Lucia Antonio Diego Juan.** Tiene una tienda ubicada en la aldea EL JORDAN, la misma esta bien ubicada ordenada y surtida, el nombre de la tienda es FLOR BARILLENSE, el negocio esta funcionando bien, solicitan mayor asesoria en al manejo de inventarios y contabilidad, manifiestan estar bien en la forma actual, sus cuotas estan al dia, solamente recomiendan que las valuaciones Por parte del banco sean mas rapidas, manifiesta estar contentos con el credito, CESIDE la ha visitado desde hace 3 meses
- 5 **Catarina Jiménez** Tiene una pequeña venta de medicinas en la aldea Las Limas San Ramon, es promotora de salud y atiende a domicilio, su negocio esta funcionando bien, CESIDE la visito desde hace 3 meses, esta muy feliz con el credito con la unica observacion de que el tiempo de gestion del mismo es demasiado puesto que espero 8 meses para que se lo dieran

- 6 **Leticia Agustín** tiene una tienda ubicada en la aldea Jolomtaj, el negocio esta funcionando, ella quiere cancelar en su totalidad el saldo del credito con la intencion de renovarlo y ampliarlo
- 7 **Rosario Antonio** Tiene una tienda ubicada en la aldea Nuca, la misma esta bien ubicada y tiene buen surtido, al terminar de pagar necesita un refinanciamiento para seguir con el negocio, segun el comentario de la referida señora su credito fue rapido y esta contenta con el apoyo de CECI, CESIDE la visito hace 2 meses
- 8 **Lorenzo Martín Lorenzo** Tiene un taller de carpinteria ubicado en la aldea Las Conchitas el cual esta funcionando, da empleo a dos ayudantes, su taller esta funcionando y solicita una capacitacion en acabados en madera, tambien tiene la intencion de solicitar un refinanciamiento para mecanizar el taller, afirma que espero mucho tiempo para recibir el credito lo cual lo obligo a estar viajando mucho para consultar sobre la entrega del referido fondo y esto le ocasiono gastos extras, afirma que CESIDE lo ha estado visitando
- 9 **María C Ramírez** Tiene un comedor, tienda y panaderia en la aldea Alta Mira, su negocio esta funcionando muy bien, esta feliz con el apoyo de CECI, necesita surtir mas su tienda, recomienda que los creditos sean mas rapidos, con relacion a CESIDE, asegura que la han visitado 2 veces al terminar de cancelar este credito desea otro para mejorar la actividad a la que se dedica
- 10 **Sabina Gómez**. Tiene una tienda ubicada en la aldea Alta Mira, la misma esta bien surtida opina que el negocio ha sido regular pero estable, le parece bueno el apoyo de CECI/AID, informa que CESIDE la ha visitado una vez, en funcion del tiempo de entrega de los creditos comenta que estos deben de ser en menos tiempo
- 11 **Grupo de Mujeres de Puente Alto**: Este grupo de mujeres fue financiado Por CECI/AID con la implementacion de un Molino de Nixtamal, actividad que fue desarrollada Por el componente Mujer y Genero, al efectuar la evaluacion a este grupo de mujeres, ellas solicitaron una capacitacion en panaderia, con la intencion de poderse ayudar con el pago del capital he intereses del credito, pues argumentan las señoras que con las molidas de Nixtamal posterior a la epoca de cosecha, no es posible cubrir los compromisos contraidos y Por esa razon quieren ayudarse con otra actividad paralela ala del molino
- 12 **Maria Dolores Pérez** Tiene una tienda ubicada en la aldea La Palestina La Union, el negocio habia estado funcionando bien, hasta que cerca de la referida tienda instalaron otra mas grande hace tres meses, con capital mucho mas fuerte y al parecer la intencion es hacer quebrar el negocio en referencia, ante este problema, la señora y el esposo optaron por hacer pan y de esta forma contrarrestar la competencia, a si mismo ellos solicitaron una capacitacion en panaderia para mejorar el servicio El esposo de la señora en referencia es a la vez promotor pecuario autorizado, presta sus servicios a domicilio y maneja el sistema de medicamentos para animales y en ese sentido se le sugirio invertir una pequeña parte de los fondos de la tienda en la compra de algunos medicamentos mas

comunes para paliar la situación, adicionalmente se le va a dar seguimiento mas de cerca con el proposito de que se pueda superar la actual crisis que ha incidido en el atraso de una cuota de pago al banco

- 13 **Eulalia Alanzo Pascual:** Es originaria de la aldea La Palestina La Union, tiene una venta de verduras en el mercado, dice ser viuda y que el apoyo que el CECI le ha brindado a traves del credito a sido muy bueno, su negocio esta funcionando bien, desea en el futuro gestionar un nuevo credito, para ella las ventas han sido estables
- 14 **Floridalma Barrios Rodríguez:** Tiene una tienda en la Aldea Buena Vista Jolomtaj , el negocio esta funcionando desea cancelar su credito y sacar otro, el esposo solicita una capacitacion en carpinteria, para ellos el negocio esta bien, prestan el servicio de productos refrigerados
- 15 **Ana Sebastián Juan.** Tiene una tienda ubicada en el canton Linda Vista, su negocio esta funcionando bien, solicita una capacitacion en panaderia, esto con la intencion de prestar un servicio adicional y aprovechar el local que posee
- 16 **Arturo Abigail Rodríguez.** Tiene una tienda de consumo diario ubicada en el caserio La Providencia Yulconop asegura que esta bien, tiene ventas estables y ganancias, el referido señor gestiona su credito para 2 años y cuando le salio fue para 10 meses, Por tal razon desea ampliar el tiempo del credito
- 17 **Grupo solidario Blanca Flor:** Tienen una tienda en la comunidad de Blanca Flor, el negocio esta funcionando han recuperando la mitad del credito, desean otro financiamiento previo a cancelar el actual, recomiendan que los creditos salgan en menos tiempo, informan que las ventas bajan pasando la cosecha de cafe y cardamomo
- 18 **CESAR AUGUSTO RIVAS SOTO** El Señor Rivas Soto tiene instalada una sastreria en el municipio de Barillas, y el financiamiento que recibio le ha servido mucho lo unico que el señor comenta es de que el solicito el credito para mas tiempo, sin embargo al firmar el contrato este salio por menos tiempo, esto afecta el presupuesto estimado del referidos señor, con relacion a CESIDE opina que la actividad esta bien y en terminos generales el apoyo que se presta a los microempresarios es muy bueno

BENEFICIARIOS DE CREDITO

No	NOMBRE	COMUNIDAD	SEXO		GRUPO ETNICO		ACTIVIDAD PRODUCTIVA	MONTO OTORGADO	MESES PLAZO	CUOTA MENSUAL
			M	F	L	I				
1	Eulaha Pascual	Barillas		X		X	Venta de verdura	Q 5 000 00	5	Q 712 50
2	Catarina J José	Las Limas S R		X		X	Minfarmacia	Q 7 000 00	6	Q 712 50
3	Grupo Solidario	Blanca Flor	X			X	Tienda	Q 12 000 00	24	Q 710 0
4	Magdalena Juan	Capilla Sn Ramón		X		X	Tienda	Q 2 500 00	8	Q 356 25*
5	Ana Sebastián Juan	Cantón Linda vista		X		X	Tienda	Q 11 000 00	24	Q 650 83
6	Leticia A Agustín	Jolontaj		X	X		Tienda	Q 10 000 00	18	Q 730 56
7	Juana Andres	Amelco		X		X	Tienda	Q 8 000 00	12	Q 806 67
8	Lucia Antonio	El Jordan		X		X	Tienda	Q 15 000 00	30	Q 762 50
9	Rosario Antonio	Nukwitz		X		X	Tienda	Q 8 000 00	24	Q 657 90
10	Rosaura Francisco	La Providencia		X		X	Tienda	Q 3 000 00	10	Q 352 50
11	Eulaha Francisco	Barillas		X		X	Venta de Verduras	Q 3 000 00	8	Q 587 60
12	Sabina G Hernandez	Alta Mira		X		X	Tienda	Q 6 000 00	8	Q 855 00*
13	Lorenzo M Lorenzo	Las Conchitas	X			X	Carpinteria	Q 3 000 00	12	Q 302 50
14	Pedro Nicolas	Ojo de Agua	X			X	Tienda	Q 15 000 00	30	Q 762 50
15	Maria Dolores Pérez	Palestina La Union		X	X		Tienda	Q 12 000 00	36	Q 543 34
16	Maria C Ramirez	Alta Mira		X	X		Comedor	Q 12 000 00	24	Q 710 00
17	Catarina R Simon	Las Conchitas		X		X	Tienda	Q 5 000 00	12	Q 504 17
18	Adolfo Rios	Barillas	X			X	Academia Comp	Q 15 000 00	24	Q 887 50
19	Flordalma M Barrios	Bna Vista Jolontaj		X	X		Tienda	Q 15 000 00	30	Q 762 50
20	Isabela Francisco	Rancho Palmeras		X		X	Tienda	Q 6 000 00	10	Q 705 00
21	Cesar a Rivas Soto	Barillas	X			X	Sastreria	Q 10 000 00	18	Q 730 55
22	Emiliana de Jesus S	Barillas		X	X		Joveria	Q 10 000 00	18	Q 730 55
23	Eraina E Barrios	Concepcion		X	X		Tienda Panaderia	Q 10 000 00	24	Q 591 67
24	Tomasa del Valle	Bontac		X	X		Panaderia	Q 4 000 00	12	Q 403 33
25	Cristian A Castillo	Yulconop	X			X	Mecameca	Q 14 000 00	30	Q 711 67
26	Juan Sebastián	Amelco	X			X	Farmacia	Q 12 000 00	30	Q 610 00
27	Serapio Tello	La Campana	X			X	Tienda	Q 12 000 00	24	Q 710 00
28	Juan Sebastián	Aldea Amelco	X			X	Farmacia	Q 12 000 00	30	Q 610 00
29	Juan José Castañeda	Barillas	X			X	Carpinteria	Q 12 000 00	30	Q 610 00
30	Julio Escalante Vent.	Aldea El Jordan	X			X	Tienda	Q 7 000 00	12	Q 705 83
31	José Pérez Gracia	El Jordán	X			X	Farmacia	Q 10 000 00	24	Q 591 69
32	Isabel Marcos	Maravillas Canchoch		X		X	Tienda	Q 15 000 00	30	Q 762 50
33	Gaspar Diego Gaspar	El Quetzal	X			X	Tienda	Q 8 000 00	18	Q 584 44
34	Reina G Villatoro	Canchoch		X	X		Tienda	Q 15 000 00	30	Q 762 50
										22 524 00

**BENEFICIARIOS DE CREDITO
PROGRAMA DE MICROEMPRESA
CECI/AID.**

INDIGENAS ATENDIDAS CON CREDITOS	29	67%
LADINOS ATENDIDOS CON CREDITOS	14	33%

MUJERES ATENDIDAS CON CREDITOS	28	65%
HOMBRES ATENDIDOS CON CREDITOS	15	35%

AL 20 DE MAYO DE 1,998.

**GRUPOS FINANCIADOS CON CREDITO
EDUCATIVO PRIMERA FASE.
MAYO 1,997-ABRIL 1,998**

GRUPO NO	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
GRUPO 1	5	1	6
GRUPO 2	10	3	13
GRUPO 3	3	3	6
GRUPO 4	10	8	18
TOTALES	28	15	43
PORCENTAJES	65%	35%	100%

**SOLICITUDES DE CREDITO ATENDIDAS
PRIMERA FASE DEL PROGRAMA
MICROEMPRESA CECI/AID**

SOLICITUDES	CANTIDAD	PORCENTAJES
MUJERES	49	47%
HOMBRES	56	53%
TOTAL	105	100%

ACTIVIDADES FINANCIADAS

ACTIVIDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
PANADERIAS	4	9 30%
COMEDORES	1	2 32%
TIENDAS	25	58 14%
VENTA DE VERDURAS	2	4 65%
FARMACIAS	4	9 30 %
MECANICOS	1	2 32%
CARPINTEROS	2	4 65%
SASTRES	1	2 32%
ACADEMIA COMPUTACION	1	2 32%
JOYERIAS	1	2 32%
DEPOSITO DE HUEVOS	1	2 32%
TOTAL	43	100%

**BENEFICIARIOS DE CREDITO
PROGRAMA DE MICROEMPRESA
CECI/AID**

INDIGENAS ATENDIDOS CON CREDITOS	29	67%
LADINOS ATENDIDOS CON CREDITOS	14	33%

MUJERES ATENDIDAS CON CREDITOS	28	65%
HOMBRES ATENDIDOS CON CREDITOS	15	35%

**DEL 1 DE MAYO DE 1,997
AL 20 DE MAYO DE 1,998.**

**POBLACION ATENDIDA CON CREDITO
PRIMERA FASE DEL PROGRAMA DE
MICROEMPRESA
CECI/AID**

CLASE DE POBLACION	CANTIDAD	PORCENTAJES
RETORNADOS	1	2 33%
REPATRIADOS	1	2 33%
DESPLAZADOS	18	41 86%
POBLACION FORMAL	23	53 48%
TOTAL	43	100%.

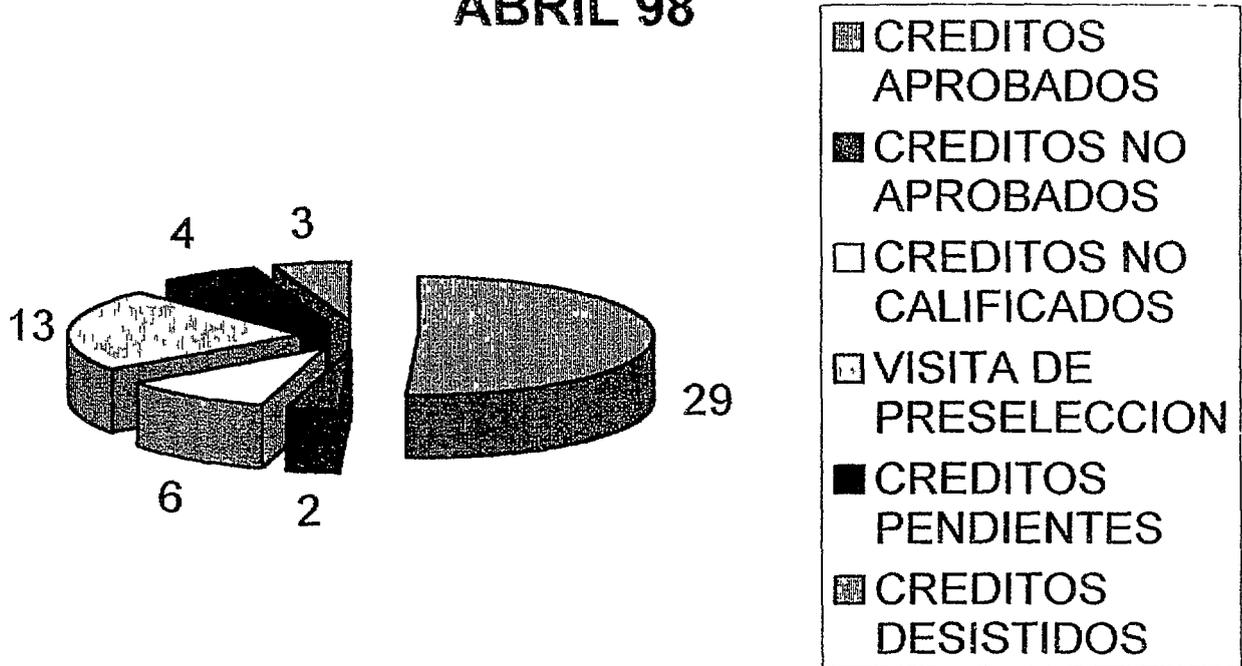
**COMUNIDADES ATENDIDAS CON CREDITO
PRIMERA FASE PROGRAMA DE
MICROEMPRESA.**

COMUNIDAD	NUMERO DE CREDITOS
LAS LIMAS SAN RAMON	1
BLANCA FLOR	1
CAPILLA SAN RAMON	1
CANTON LINDA VISTA	1
JOLOMTAJ	3
AMELCO	3
EL JORDAN	3
NUKWITS	1
LA PROVIDENCIA	1
ALTA MIRA	2
LAS CONCHITAS	2
OJO DE AGUA	1
PALESTINA LA UNION	1
BUENA VISTA JOLOMTAJ	1
RANCHO PALMERAS	1
COSEPCION	1
BONTAC	1
YULCONOP	1
LA CAMPANA	1
EL QUETZAL	2
CHOJZUNIL	1
MORELIA	1
JOLOMQUEM	1
TIANIMAN	1
FLOR DEL NORTE	1
BARILLAS	7
TOTAL	43

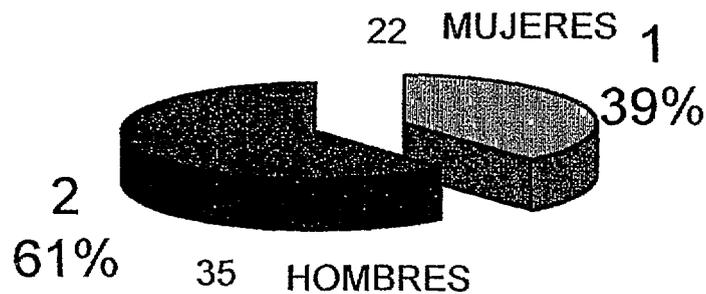
CREDITOS APROBADOS	29	50 88
CREDITOS NO APROBADOS	2	89 26
CREDITOS NO CALIFICADOS	6	50 88
VISITA DE PRESELECCION	13	89 26
CREDITOS PENDIENTES	4	89 26
CREDITOS DESISTIDOS	3	89 26

MJERES ATENDIDAS	57	100	
		22	38%
HOMBRES ATENDIDOS		35	62%

CREDITOS ATENDIDOS DE ENERO A ABRIL 98



MJERES Y HOMBRES ATENDIDOS CON CREDITOS



1 2

ELEMENTOS DE SOTENIBILIDAD LOGRADO.

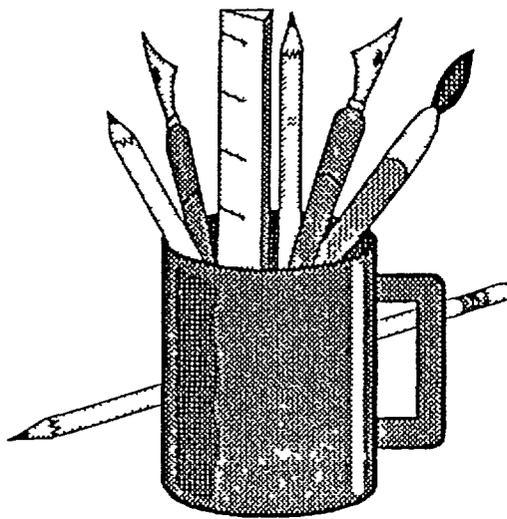
Podemos tomar como elementos sostenibilidad logrado hasta la fecha, la funcionalidad que el credito educativo ha creado en el campo puesto que ha generado empleo a nivel familiar

y adicionalmente ha generado empleo para algunos miembros de la comunidad, tal es el caso de dos talleres de carpinteria en donde se esta generando 4 empleos de igual forma un taller de sastreria que esta generando 2 empleos tambien una panaderia que esta generando empleo directo a 2 personas, en este orden de ideas, es importante reconocer que el credito educativo esta cumpliendo con uno de sus objetivos que es el desarrollo economico de las comunidades a traves del servicio crediticio y como estos muchos casos mas que estan generando empleo

Logro alcanzado es la recuperacion de la cartera crediticia por medio de BANRURAL la cual asciende a la cantidad de Q 68,812 03 con 2 creditos cancelados en su totalidad, y los pagos mensuales puntuales consecutivos que los microempresarios vienen realizando En este sentido, se pretende que el microempresario usuario del credito, a traves de un acercamiento a una institucion Bancaria por medio del credito educativo tenga una imagen microempresarial y que el grado de cumplimiento con sus responsabilidades bancarias, se le abran la puerta para seguir siendo sujeto de credito directamente con el banco, con las garantias creadas para el efecto, esto quiere decir que el credito educativo le crea la base con una apertura de cuenta de ahorro, gestion y capacitacion en manejos contables administrativos, que son muy importantes para que en el futuro este microempresario sea autosostenible con una imagen de credibilidad definida con acceso a los servicios bancarios

En relacion a las capacitaciones, lo sostenible es que se ha hecho una seleccion de los participantes a efecto de que los mismos tengan una vision microempresarial y una vocacion en el oficio y en razon a lo anterior se redujo el numero de participantes en los referidos cursos, con la intencion de que la atencion por parte de los instructores sea mas personalizada, esta estrategia nos baja considerablemente los costos y al ampliar el periodo de tiempo de las capacitaciones, nos dan mejores resultados, razon por la cual al hacer las evaluaciones objetivas de los participantes tenemos resultados satisfactorios, puesto que de los capacitados en este cuatrimestre estan preparados para ejercer el oficio y son microempresarios potenciales que prestaran un buen servicio en sus comunidades

Diagnóstico Rural Participativo (DRP)
Métodos y Herramientas



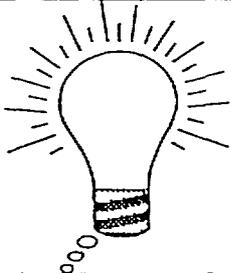
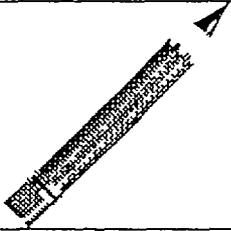
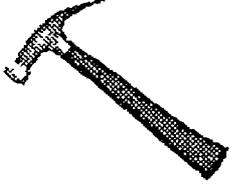
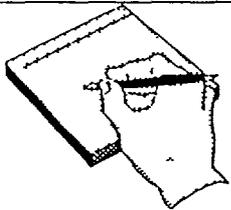
Fabricio Aguilar
Juan Mendez

Centro Canadiense de Estudios y Cooperación Internacional

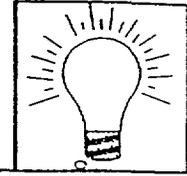
CECI

Huehuetenango Septiembre de 1,996

Contenido

Elementos introductorios		1
Conceptos claves		2
Herramientas		3
Participantes y funciones		4
Sistematización		5

Elementos introductorios



Introducción

Entender la problemática de cada una de las comunidades que atiende el programa, es importante para el desarrollo de un buen trabajo. El punto de partida es conocer el sentir, las necesidades de la comunidad, para llevar a la práctica soluciones viables con el apoyo técnico del programa.

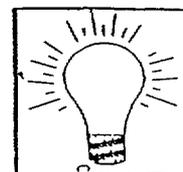
Por otro lado, el conocer la problemática debe ser un proceso donde se involucran, la comunidad y el técnico, para que el mismo sea eficaz y tenga las dos visiones. La forma tradicional de realizar diagnósticos ha sido a través de boletas, que necesitan tiempo para llenarlas de información, pero mucho más tiempo para su procesamiento, interpretación y conclusiones. Las cuales tienen únicamente la óptica del encuestador y analistas, careciendo del enfoque que le da la comunidad a su problemática.

En la actualidad, la Metodología del Diagnóstico Rápido Participativo (DRP), ha tenido mucho auge y promoción entre las organizaciones de desarrollo, porque reúne el enfoque de la participación comunitaria, reducción sustancial del tiempo de ejecución, análisis e interpretación con la comunidad y elaboración de conclusiones con los participantes, que nos llevan a implementar acciones conjuntas para la solución de la problemática.

El objetivo básico es capacitar y formar al personal técnico de la institución y comunidades, en la metodología del DRP y la utilización de las herramientas del diagnóstico. Para que posteriormente se constituya como una herramienta básica de trabajo replicando los diagnósticos, en comunidades de importancia para la institución.

El curso deberá capacitar al personal en el manejo de la metodología, conocimiento y uso de las principales herramientas y la elaboración de un informe preliminar y la operativización de conclusiones en poco tiempo. El curso deberá fortalecer la organización comunal, ya que ellos son los principales receptores del producto de cada diagnóstico.

Elementos introductorios

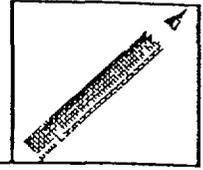


História

La insatisfacción que producen los resultados de los estudios de base a largo plazo o estudios no estructurados y superficiales de corta duración (conocidos también como "Turismo de desarrollo rural") hizo que a finales de los años setenta se iniciara la búsqueda de métodos menos costosos y sobre todo más cercanos a la realidad. En 1981, Michael Collinson describió como llevar a cabo una investigación fiable de temas agrícolas en el marco de un sondeo exploratorio sin esfuerzo y sólo en una semana. No obstante, recomienda que el sondeo fuera seguido por una encuesta formal más compleja para convencer a las instancias políticas responsables de la veracidad de los resultados. Los talleres realizados en el Institute for Development Studies (IDS) en Sussex (Inglaterra) a finales de los años setenta, y los artículos de Chambers (1980), Belshaw (1981) y Carruthers/Chambers (1981) sobre fundamentos programáticos, contribuyeron a incrementar la aceptación de este enfoque. Desde entonces, son cada vez más los institutos, centros de investigación, agencias de desarrollo y personas individuales que experimentan, modifican, renuevan los conceptos claves del DRP.

El DRP puede definirse como una actividad sistemática, semiestructurada, realizada sobre el terreno por un equipo multidisciplinario y enfoca la obtención rápida y eficiente de informaciones e hipótesis nuevas sobre los recursos y la vida en el campo.

El equipo investigador es heterogéneo. Puede estar compuesto de científicos, extensionistas, colaboradores de proyectos, funcionarios públicos o representantes de la comunidad. La composición de los equipos de dos o tres investigadores varía diariamente para garantizar la máxima diversidad de conocimientos y perspectivas. Un elemento esencial es limitar el enfoque de la investigación hacia los aspectos relevantes de la intervención prevista o el cambio deseado. Para ello el equipo se sirve de un conjunto de métodos sencillos y no estandarizados de recopilación de información y análisis de datos, que abarca desde las entrevistas semiestructuradas, hasta el recorrido conjunto del terreno y la observación directa hasta los juegos analíticos.



Definición del DRP

Se utilizan varios terminos

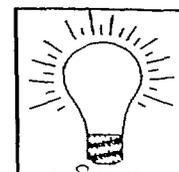
Sondeo, Diagnostico Rural Rapido (DRR), Diagnostico Rural Participativo (DRP)

El DRP es una actividad semi-estructurada, realizada en el campo por un equipo interdisciplinario para obtener informacion oportuna sobre aspectos relevantes del sector rural con la participacion activa de la comunidad involucrada. Permite mejorar la planificacion de actividades y de adecuarlas mejor a la situación real de los beneficiarios

Anteriormente la planificación se hizo a menudo a nivel de gabinete, en la ciudad, y casi siempre por hombres. Muchas veces los planes estan basados en investigaciones del siguiente tipo "una encuesta rural es la coleccion, la tabulación y el analisis cuidadosos de medias verdades, adivinaciones locas y puras mentiras, que son recopilados meticulosamente por personas ajenas, ingenuas durante entrevistas con campesinos desconfiados, miedosos, pero extremadamente cooperadores"

El DRP es un metodo para evitar tales equivocaciones. Sin embargo, vale la pena subrayar que la aplicacion del metodo en si no garantiza un resultado bueno, este depende de las personas que utilizan los instrumentos

Elementos introductorios



Diferencia entre el DRP y encuestas tradicionales

En el siguiente cuadro vemos la diferencia entre una y otra metodología

DRP	Encuesta Tradicional
⇒ Semi estructurado y flexible	⇒ Estructurado y fijo
⇒ Participativo	⇒ Autoritario
⇒ Información relevante	⇒ Se recopila información no relevante
⇒ Tiempo relativamente corto	⇒ Dilata mucho tiempo
⇒ No pretende exactitud científica	⇒ Pretende ser científico (aunque muchas veces no lo es)
⇒ Barato	⇒ A veces costoso
⇒ Participación directa de la comunidad	⇒ No participa la comunidad
⇒ Análisis y reflexión de la problemática con la comunidad	⇒ Se analiza únicamente por el encuestador e investigador
⇒ Existe un equipo multidisciplinario que tienen diferentes visiones de la problemática	⇒ Se contrata encuestadores que únicamente llenan las boletas y otra persona las analiza

Conceptos claves



Tipos de DRP.

1 Exploratorio

Reconocimiento en una zona "nueva" Determinacion de problemas y oportunidades con su respectiva priorizacion

2 Temático o Específico:

Profundizar los conocimientos sobre un tema determinado Verificar hipotesis

3 Evaluatorio

Monitorear el progreso de actividades y aceptacion de parte de beneficiarios, valoracion de exitos y fracasos



Limitaciones

Creacion de falsas expectativas dentro de los pobladores

La llegada de un equipo de extranjeros siempre crea expectativas dentro de la poblacion El grupo tiene que clarificar bien el objetivo de la visita y segun el caso, dejar claro cuales seran las consecuencias del estudio En el caso de una diagnostico exploratorio este asunto es mas delicado que en el caso de una diagnóstico tematico o evaluatorio en donde la institucion ya esta desarrollando actividades



Calidad del trabajo

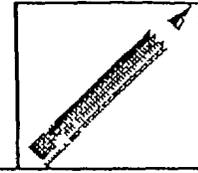
Depende en primer lugar del equipo de diagnostico, de su interdisciplinaridad y de la capacidad individual de los miembros



Presión del tiempo

El tiempo juega un factor determinante Es una tarea permanente de jugar entre precision y tiempo invertido

Conceptos claves



Diagnósticos para proyectos comunales

Punto de partida La comunidad, con la idea de un proyecto

Debemos realizar un diagnostico que nos proporcione la informacion necesaria para la elaboracion del proyecto, nos habla de todo lo necesario para la elaboracion del proyecto

Justificación Cual es el contexto, que problemas queremos solucionar, a que personas el proyecto quiere ayudar, cuales son las características de las personas

El diagnostico nos debe producir toda la informacion que debemos saber Se habla de informacion especifica de acuerdo al proyecto, así por ejemplo un proyecto de munitivo nos debe de dar informacion de todo lo relacionado al munitivo

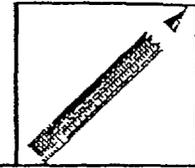
Objetivo de la capacitación

Que las comunidades y el equipo tecnico aprendan a realizar diagnosticos comunales Utilizando la metodologia Rapida Participativa

El objetivo último:

Las comunidades tienen la capacidad de realizar diagnósticos participativos, para que de esta manera puedan formular proyectos con el apoyo de CECI.

El diagnóstico tiene por objetivo obtener una **Visión General Aproximada** de la problemática, las dinamicas de desarrollo y de como las comunidades estan enfrentando la problematica



Desarrollo de la capacitación en DRP

La capacitación en la metodología de los Diagnósticos Rápidos Participativos tiene dos fases

Primera fase.

Desarrollo de los elementos teóricos y principios fundamentales de los diagnósticos rurales o rápidos participativos

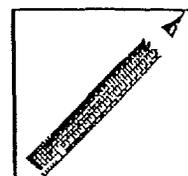
- Historia
- Conceptos claves del DRP
- Tipos de diagnósticos
- Desarrollo del diagnóstico
- Principales herramientas para el diagnóstico

Segunda fase:

Desarrollo de dos diagnósticos (en dos comunidades en forma simultánea) que contiene

- Definición de la comunidad
- Comunidad, equipo técnico y facilitadores realizan un diagnóstico específico durante tres días para tener información sobre la comunidad
- Los grandes momentos son
 - Ubicación en la COMUNIDAD
 - Desarrollo del Diagnóstico
 - Devolución de la información (Entrega de informe preliminar)
- **Característica:** Los diagnósticos son altamente participativos, donde se involucra a la gente, le devolvemos la información a la gente y se elabora un proyecto
- **Actores:**
 - La comunidad
 - Equipo Técnico
 - Facilitadores

Conceptos claves



Características del Diagnóstico

Aprender de la comunidad

- Que sea el diagnóstico de la comunidad desde el principio
- Dirigirse a todos los grupos sociales hombre y mujeres de diferentes edades
- Tecnicos son catalizadores
- Compartir

Control Cruzado

- Diferentes fuentes y diferentes instrumentos
- Varias disciplinas (hombre y mujeres), diferentes ambitos de conocimientos
- Todo fenomeno se mira bajo diferentes puntos de vista

Ignorancia óptima e inexactitud adecuada

- Evitar exactitud necesaria
- Limitarse a lo necesario
- Amplitud, precision y profundidad en funcion del tiempo y de la necesidad especifica

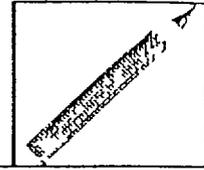
Instrumentos apropiados y complementarios entre sí

- Tecnicas informales de investigacion
- Tecnicas complementarias y adecuadas
- Diferentes técnicas en función de ciertos grados de participacion
- Adaptar a situaciones concretas
- Tecnicas para recopilar informacion y otras para analizarla (sencillas, claras)

Visualización compartida

- La informacion no es propiedad privada ni particular
- Todos pueden contemplar las figuras
- Todos aportan, dibujan, opinan
- Presentacion publica, presentacion visual

Conceptos claves



Análisis e interpretación en la comunidad

- Apuntar incidentes y lo que no se dice
- Tarde el equipo en conjunto analiza los resultados obtenidos
- Así se aumenta la comprensión y se acumulan y ratifican conocimientos
- Mañana El equipo completo evalúa los resultados en la comunidad

Metodos para la validación de la información

Triangulación

Es un metodo del diagnostico para validar la informacion recabada durante el mismo Es el eje estadístico cuando nos interesan los numeros exactos, aunque generalmente en el diagnóstico nos interesan los conceptos y las verdades

Recursos Humanos o Actores

Equipo Multidisciplinario

Diferentes grupos/informales

Mujeres/Hombres

Procedimientos

Observacion

Corroboracion

Confrontacion

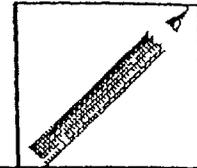
Herramientas

Entrevistas y discusion

Observacion

Diagramas

Conceptos claves



Compartir actitudes

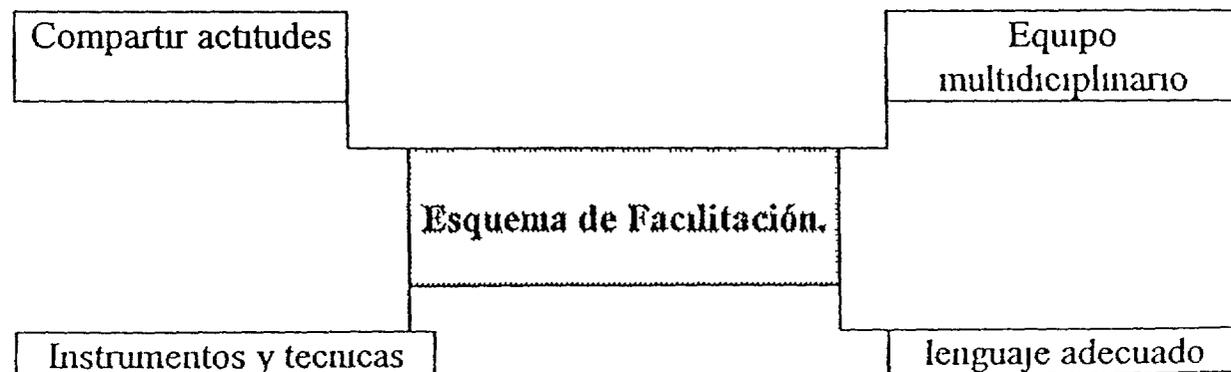
- Ellos pueden hacerlo
- Preguntar y saber escuchar atentamente
- Estar abiertos y respeto
- Saber estimular para que la gente comparta
- Capacidad autocritica
- Reconocer errores

Compartir

- Comunitarios comparten sus conocimientos
- Todos comparten la experiencia
- La organizacion comparte con otras organizaciones, etc

Instrumentos y técnicas

- Compartir la vida en la comunidad
- Ellos Entrevistan, dibujan, hacen jerarquizaciones y priorizan, analizan, hacen diagramas, planifican
- Facilitador Promueve para que ellos lo hagan

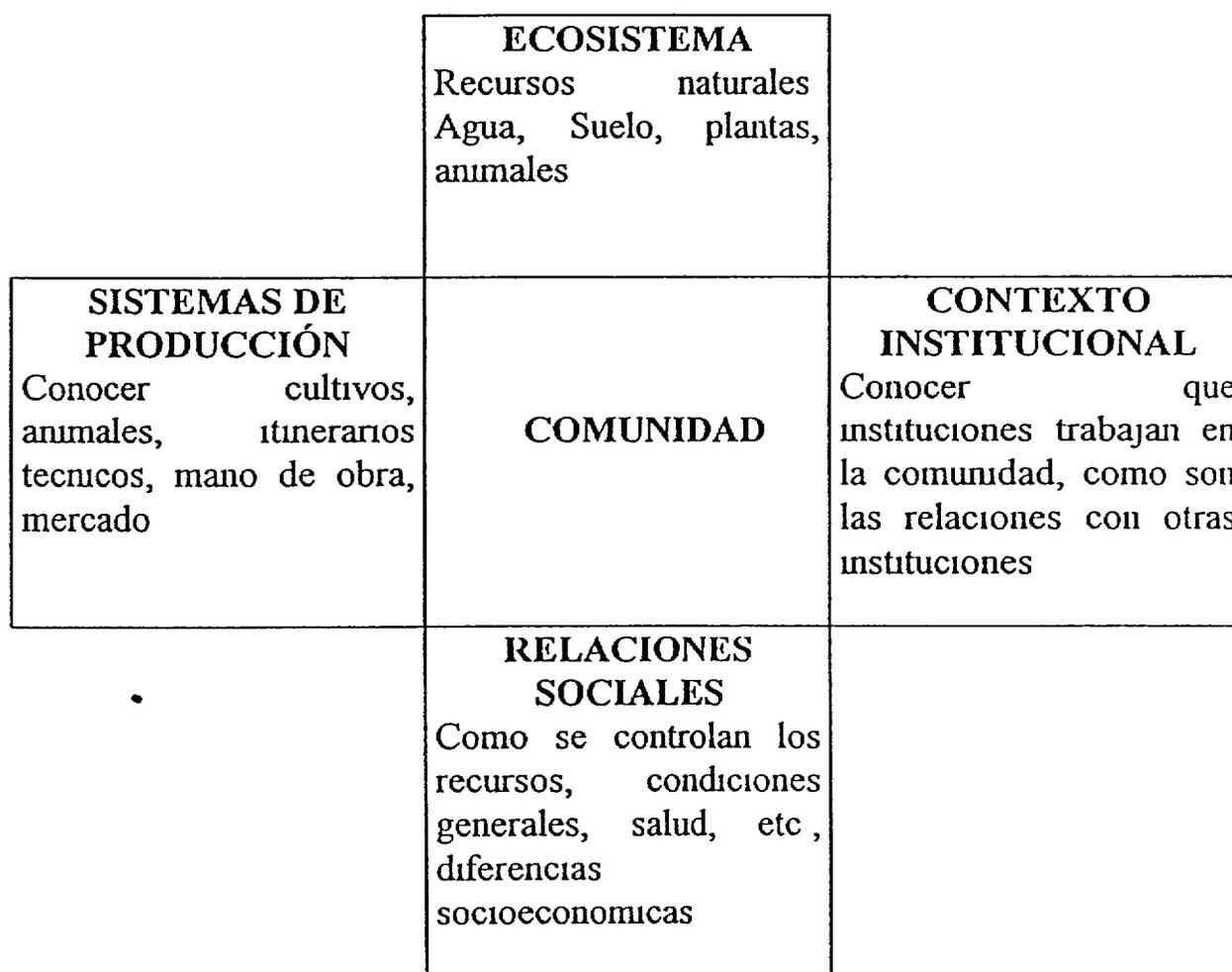


Conceptos claves

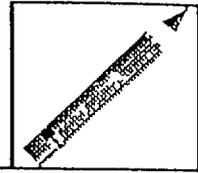


Los cuatro ambientes del Diagnóstico

El siguiente esquema nos ayuda a ordenar en cuatro ambitos los cuales podemos desarrollar de forma conjunta o aislada



Conceptos claves



Proceso de elaboración del diagnóstico en la comunidad.

- 1 Selección del lugar
- 2 Selección del tema y fecha de realización
- 3 Definición de objetivos del diagnóstico

- 4 Reunir información secundaria

- 5 Preparación del Diagnóstico
 - Organizar el equipo del diagnóstico
 - Coordinación
 - Equipo de técnico
 - Comunidad grupos o personas de la comunidad

- 6 Realización del diagnóstico

- 7 Después del diagnóstico
 - Complementar el diagnóstico
 - Elaborar informe final

Participantes y funciones



Listado de Verificación

A continuación se le presenta un listado de actividades y tareas a realizar antes y durante el diagnóstico para tenerlo en cuenta al momento de empezar los preparativos para la realización de los diagnósticos

Organización del DRP

- Listado de comunidades donde se realizara el diagnóstico
- Ubicar el DRP en el contexto del trabajo de las comunidades y del desarrollo del proyecto

Participantes y Funciones

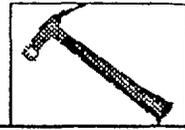
Equipo técnico CECI	Nombrar a un responsable por comunidad Notificar a grupos comunales Revisión de información complementaria (secundaria) Comprar y/o tener preparado los materiales de trabajo (marcadores, papelones, tarjetas, maskin tape, papel bond, carpeta y ganchos) Organizar transporte
Equipo técnico agrícola	Acompañar a facilitadores en la comunidad correspondiente En especial donde hay Dx agrícolas Reunir mapas, etc (información secundaria) Colaborar con el coordinador en la organización del trabajo en la comunidad, convocatoria, local, hospedaje, alimentación, informantes Reunir toda la información complementaria disponible en el lugar y acompañar al facilitador y a los comunitarios en el Dx
Responsable de la comunidad	Organizar el trabajo en la comunidad Local de trabajo con luz (coleman) hospedaje y alimentación para los participantes Convocar a la comunidad Organizar informantes para el primero, segundo y tercer día
Facilitadores	Preparar metodología Preparar recursos propios (camara, film, maskin tape, papel) Organizar el equipo de dx, definir roles (encuestador, etc)

Participantes y funciones



Taller de Diagnóstico Rural Participativo Programa de Implementación de Herramientas

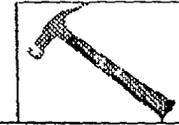
	1er DIA	2do DIA	3er DIA
M A Ñ A N A	<ul style="list-style-type: none"> • Introduccion • Presentacion del proceso 	Trabajo de Campo <ul style="list-style-type: none"> • Transecto 	Trabajo de campo <ul style="list-style-type: none"> • Dialogo Semiestructurado (DSE)
T A R D E	Aplicacion practica de instrumentos Mapas de la comunidad <ul style="list-style-type: none"> • Mapa socioeconomico • Mapa de recursos • Analisis y procesamiento • Preparar transecto Procesamiento de la información obtenida durante el dia	Aplicacion practica de instrumentos <ul style="list-style-type: none"> • Calendario estacional • Itinerario tecnico • Calendario historico • Procesamiento de información • Preparacion DSE Procesamiento de la informacion obtenida durante el dia	<ul style="list-style-type: none"> • Procesamiento de informacion • Elaboracion de conclusiones • Seguimiento Entrega del producto de trabajo



Técnicas o Herramientas

En el DRP existen varias herramientas y al conjunto se le conoce como “La caja de Herramientas”, a continuación se presentan algunas de ellas

- Dialogo Semi Estructurado
- Mapas de la comunidad Información general y ubicación
- Mapa socio economico Información social, economica
- Transecto Información sobre los ecosistemas
- Calendario estacional Información sobre actividades desarrolladas durante el año
- Itinerario tecnico Información sobre el manejo de cultivos y productos
- Auto estratificación social Información socio economica de la familia
- Diagrama de tortillas o de Venn Información sobre las relaciones sociales y de las comunidades
- Priorización de preferencias de las familias



Dialogo Semi estructurado (DSE).

Entrevistas guiadas en las cuales solo se determinan los temas a ser tratados, nuevas preguntas o lineas de preguntas surgen como consecuencia de las respuestas obtenidas

El objetivo

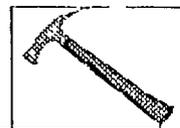
Aprender por medio de los entrevistados y permitir oportunidades para obtener y discutir informacion nueva e inesperada

Contexto

El dialogo semi estructurado, es el nucleo de todo diagnostico. Es el principal medio de aprendizaje de un DRP. La tecnica puede utilizarse en conversaciones con campesinos, pobladores de ciudades y empleados de extension en el terreno mismo y con empleados de gobierno en sus oficinas. Lo siguiente son los componentes claves de una entrevista semi estructurada

- Las entrevistas son informales y conversacionales, pero en el hecho son cuidadosamente orientadas por los entrevistadores
- Los entrevistadores usan una guia preparadas para orientar la platica
- Se hacen preguntas abiertas y raras veces inducentes
- Los entrevistadores profundizan cada tema para ir mas alla de las respuestas tipicas, comprueban las respuestas dadas a cada pregunta, por medio del uso de diferentes instrumentos de comunicacion
- Los entrevistadores hacen un registro detallado de la entrevista durante la misma o inmediatamente

Herramientas



Tipos de DSE

Los tipos mas comunes de dialogos semi-estructurados en un diagnostico participativo incluyen

1 Dialogo Individual

Cuando la informacion es de naturaleza especifica, personal o sensible, por ejemplo preguntar detalladamente sobre el sistema de vida familiar, de su ingreso o de su actitud hacia los metodos de planificacion familiar. La privacidad es importante y el equipo entrevistador debe de ser pequeño de 1 a 3 personas

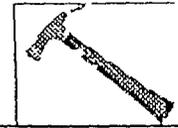
2 Dialogo con grupos elegidos.

Grupos que han sido especialmente reunidos para discutir un tema especifico, por ejemplo los problemas de salud de las madres jovenes, la historia de la comunidad (de los miembros mas ancianos), oportunidades de ingreso derivado de las industrias caseras (artesanos de la comunidad o comerciantes). Estos grupos funcionan de manera excelente hasta 15 personas y los entrevistadores deberan de ser grupos de hasta 5 personas

3 Dialogo a grupos generales

A menudo estas entrevistas se producen espontaneamente cuando personas que van pasando se unen a un grupo de trabajo o cuando el equipo se encuentra con grupos en los lugares donde la comunidad suele reunirse. Estos grupos sirven para adquirir informacion sobre temas que no son confidenciales y que requieren comprobacion, por ejemplo las principales plagas de los cultivos del area, el tamaño de los terrenos, como manejan el ganado

Herramientas



Pasos a seguir para el DSE

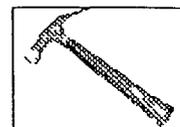
Preparar una lista de los temas, subtemas y preguntas de apoyo (puede utilizarse la estructura del diagnostico) en los que se basara la entrevista. Al principio de la investigacion esta lista sera muy amplia, con muchos temas, pero tendra que ser pulida mas adelante, cuando el equipo centre su investigacion en un numero limitado de asuntos

Desarrollo.

- ⇒ Dividase las tareas dentro de los miembros del equipo entrevistador: Coordinador, secretario, y observador
- ⇒ Decidir los temas a tocar en la entrevista (de la lista total) y el orden en que se abordaran. Sean flexibles en esto
- ⇒ Trate de pasar algun tiempo en conversacion casual (romper el hielo) antes de hacer las preguntas de la guia a las familias entrevistadas
- ⇒ Al tomar notas no moleste al entrevistado, primero pidan permiso para hacerlo, es recomendable usar libretas pequeñas y no grandes hojas
- ⇒ Despues de la entrevista den las gracias al entrevistado. Preguntar al entrevistado si tienen alguna pregunta que hacer

Sugerencias

- Tratar de no llegar en autos oficiales. Estacionar el auto y caminar
- Elejir la mejor hora para la entrevista. trate de no interrumpir las actividades laborales de los informantes
- Evalúe la ubicacion de los participantes en la entrevista (es mejor sentarse, ¿Estaran mejor los informantes en la sombra?, Etc)
- Comiencen saludando de forma habitual. Asegurarse de la hora mas conveniente
- Dejar abierta la posibilidad de regresar si es posible
- No haga preguntas que induzcan a una respuesta, es decir preguntas que le lleven al entrevistado responder si o no
- Investigue las primeras respuestas del entrevistado para profundizar en la respuesta, mejor si usa los siguientes ayudantitos
¿Que?, ¿Cuándo?, ¿Donde?, ¿Quien?, ¿Porque?, ¿Como?, ¿Cuanto?



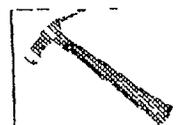
Tipos de Errores

Los errores que se comenten comunmente durante el dialogo, son

- Interrupciones constantes durante la entrevista
- Cambios subitos de tema
- Fallas en la planificacion del dialogo
- No dar suficiente tiempo para las discusiones grupales o sesiones de manifestaciones espontaneas

Otros errores cometidos por personas durante el dialogo

- Repeticion de preguntas
- Prestar ayuda al informante, sugiriendo respuestas cuando parece no encontrar palabras para seguir hablando
- Preguntas ambiguas o poco sensitivas
- No lograr la comprobacion de la informacion
- Permitir que la entrevista se prolongue por mucho tiempo
- Definir papeles



Mapas

Tienen como objetivo proporcionar una síntesis y una visión general de los recursos y de las condiciones de la comunidad o área geográfica. Es una de las primeras herramientas a utilizar y es muy importante para tener ubicación y un primer acercamiento con la comunidad, además nos permite conocer las percepciones que se tienen del medio ambiente local al pedirle a otras personas que nos hagan el mapa. Es una herramienta utilizada también dentro de los diagnósticos convencionales.

Existen varios tipos de mapas

- ⇒ Mapa de la comunidad
- ⇒ Mapa de recursos por agricultor
- ⇒ Mapa de recursos por género
- ⇒ Mapa Socio-económico
- ⇒ Mapa de uso de la tierra
- ⇒ Mapas del futuro

Pasos a seguir

- * Pídale a las personas que lo acompañan que hagan el mapa de la comunidad
- * El facilitador puede tratar de que ellos lo complementen con preguntas generadoras
- * El mapa se puede corroborar durante las caminatas por la comunidad por medio de las observaciones y preguntas a personas que lo acompañan
- * El mapa elaborado puede copiarse y utilizarse para producir mapas adicionales y ponerle otro tipo de información, por ejemplo como usan la tierra

Materiales

Los mapas pueden ser elaborados por los agricultores en el piso, la tierra o en papelones, utilizando materiales de la comunidad (En este caso el secretario deberá de tomar nota)



El Mapa social

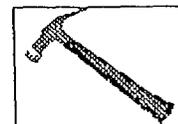
Nos da conocimientos sobre la estructura social de la comunidad, vivienda (numero, tipo de vivienda), infraestructura (caminos, escuelas, puestos, etc), situacion social de los hogares (jefe de familias, Viudas, etc), desnutricion, analfabetismo, nivel de escolaridad, religion), tenencia de la tierra, situacion de la vivienda (tipo de casa, agua potable, letina), migracion, oficios. Podemos utilizar como guia los mapas elaborados anteriormente por la comunidad

Como se hace?

- 1 Se realiza con 8-10 personas hombre y mujeres, se puede hacer en el piso o en la pared con papelones. Es importante establecer que tipo de informacion economica o social deseamos, para relacionarla con las figuras que se plasman en el mapa
- 2 Se trata de hacerlo con el minimo de intervencion externa. Alternativamente se puede realizar en el suelo utilizando piedra, hojas, etc

Cuando se aplica?

Al inicio del diagnostico, es un buen instrumento de introduccion a la comunidad. Los resultados que se obtienen se pueden utilizar para jerarquizar familias y grupos sociales



Transecto o Caminata

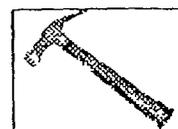
Es una herramienta de observacion directa obtenida al recorrer o caminar una comunidad

Que informacion obtenemos?

- Vegetacion del area
- Topografia
- Suelos
- Cultivos que se dan
- Especies de animales
- Como estan distribuidas las viviendas y otros usos
- Plantas presentes en la comunidad

Pasos a seguir

- 1 Partir de un mapa, para ver como se realizaran los caminamientos
- 2 Organizar el trabajo, nombrar a un encuestador, secretario y observador
Solicitar a un grupo de la comunidad que nos acompañe
- 3 Realizar la camina Partiendo del punto mas alto e ir marcando las estaciones
- 4 Definir los criterios de observacion o variables Recursos naturales, manejo, problemas, oportunidades (pueden usarse otros de acuerdo al objetivo del diagnostico)
- 5 Durante el recorrido hacer las preguntas, dibujos, anotaciones, fotografias
- 6 Resultados son presentados en un dibujo (ver adelante)



Calendario Estacional

Nos permite identificar y discutir en grupo pequeños diferentes aspectos o actividades desarrolladas durante el año. Visualiza periodos criticos, restricciones estacionales y oportunidades. Ademas nos permite ver roles, recargo de trabajo en la comunidad y division del trabajo.

Que tipo de Información?

De cada uno de los aspectos que nos interesan, en que epoca se dan, con que intensidad, duracion y roles por sexo y edad.

Como se hace?

Determinar los aspectos (festividades, migracion, plagas, cultivos, etc)

Estructurar las preguntas

Dibujar primero en papel un calendario con los doce meses

Discutir luego mes por mes los temas definidos o los temas definidos a lo largo del año

Apuntar con puntaje o barra la intensidad

El secretario debera de realizar anotaciones de todo el proceso y de los participantes

Cuando se aplica?

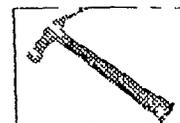
Es un instrumento de exploracion mas complejo, puede utilizarse la segunda fase

Calendario Histórico

Es una herramienta que nos permite conocer las historia o sucesos importantes que han trascendido en la comunidad y muy relacionado con los ambitos o temas del diagnostico

Cómo se hace?

- Seleccionar informantes de distintas edades
- Se pide que nos narre lo sucedido en la comunidad relacionado con el tema, en periodos de meses, años y un rango de 40 años



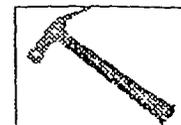
Itinerario técnico

Es una herramienta que nos describe la secuencia de técnicas y prácticas agropecuarias, desarrolladas por el agricultor durante la fase productiva

Como se realiza?

Se define primero los aspectos que van a tomar en cuenta por ejemplo en una siembra de maiz se pueden tomar en cuenta las practicas que se realizan, jornales que se aplican, insumos, etc. Cada una de los anteriores se relaciona con el desarrollo que tiene una planta de maiz desde la germinacion hasta la cosecha

La utilidad de este itinerario es que demuestra de una forma grafica como se desarrollan las diferentes practicas a lo largo de una periodo o proceso productivo, por lo tanto tambien se puede utilizar en procesos de produccion artesanal, etc



Autoestratificación social

Herramientas que nos permite obtener una lista estratificada de las familias, las diferencias sociales y económicas de la comunidad

Información que obtenemos

- Estratificación comunal
- Diferenciación económica
- Caracterización de cada estrato

Pasos a seguir

- 1 Escoger 2-3 informantes en la comunidad
 - Se les entrega una serie de tarjetas de acuerdo al número de familias de la comunidad
 - Se les pide que las agrupen según el nivel de bienestar económico
 - En cada tarjeta se anotará el nombre de la familia
- 2 Se comparan las clasificaciones de los informantes
 - Se discuten y reubican las tarjetas hasta obtener una lista estratificada
- 3 Se les pide a los informantes que expliquen los criterios que usaron para estratificar a las familias
- 4 En un papelón se apuntan las características de cada estrato

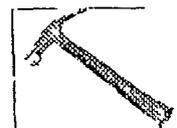


Diagrama de tortillas o de Venn (el comal)

Es una herramienta que nos permite identificar grupos e instituciones que trabajan en la comunidad y como se relacionan o cooperan entre si y con la comunidad

Este diagrama se utiliza para aprender la importancia que tienen los diferentes grupos en la comunidad o en la asociacion, como se relacionan como es la estructura de poder formal, como se puede mejorar la comunicacion, destaca el antagonismo entre grupos. Se construye a traves de la informacion de personas de la comunidad

Desarrollo

- 1 Se preparan circulos de papel o cartulina de 3 diferentes tamaños (que representan el grado de importancia segun tamaño)
- 2 Se pide a los informantes que nombren a los grupos, instituciones, organizaciones o grupos sociales que existen en la comunidad
- 3 Se discute en relacion a la importancia que tienen estas organizaciones en la comunidad, asignandoles una tortilla de acuerdo a la importancia o el trabajo que desarrolla en la comunidad (la mas grande es de mayor importancia)
- 4 Dibujar un circulo en un papelon o en el suelo (comal) donde los participantes colocaran las tortillas relacionado la cercania o lejanía de las mismas

Sistematización



Sistematización

Para realizar la sistematización, se toma como punto de partida la estructura elaborada a partir de los objetivos del diagnóstico, estos serán los temas que se deben desarrollar durante el diagnóstico. Podemos definir en la sistematización de la siguiente forma:

- 1 De campo
- 2 De información diaria
- 3 Del informe final

De campo

Para cada nota de campo se sugiere la siguiente portada. Esta depende de las informaciones generales que uno requiere de cada entrevistado (por ejemplo)

- No Grupo/consecutivo
- Lugar
- Nombre y apellido de los entrevistados
- Edad Sexo
- Nombre del terreno
- Tamaño
- Tipo de propiedad

⇒ Se trata de escribir de manera limpia y legible (en papel rayado tamaño media carta)

⇒ Numerar las hojas si hay varias (repetir no de la portada de la página)

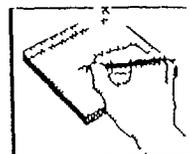
⇒ Se escribe en frases cortas y completas

⇒ Se concentra en aspectos relevantes

⇒ Después de la entrevista el secretario lee la notas al grupo y se añaden las cosas olvidadas

⇒ Archivarlos en las carpetas o protocolos

Sistematización

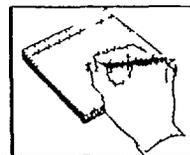


De informacion diaria

- ◆ Se asignan a cada miembro del grupo (o varios) capitulos del informe preliminar (segun la guia de la entrevista semiestructurada)
- ◆ Se leen todas las notas del dia, punto por punto, y cada punto se evacua en el punto respectivo del informe del informe preliminar (citando la fuente) Durante este proceso se puede triangular las informaciones y no se evacuaran informaciones dudosas
- ◆ Se utilizan hojas sueltas por capitulo (o subcapitulo) para poder insertar nuevas hojas cuando esto sea necesario (utilizar una perforadora)
- ◆ Esta informacion sirve directamente para la elaboracion del informe parcial (por cada grupo) Solamente hay que ordenar la informacion, evitar repeticiones y mejorar la presentacion El informe parcial de cada grupo puede utilizarse como anexo al informe final
- ◆ Archivar el informe e una carpeta

Del informe final

Los miembros del equipo de redaccion tienen que leer cada informe parcial Despues se reunen para discutir, analizar y evaluar los resultados Sacar conclusiones Definen el indice del informe final (puede ser algo diferente de la guia de la entrevista semiestructurada) Cada miembro se encarga de redactar uno o dos capitulos del informe final Se entrega el producto a cada miembro que hace una ultima lectura En una reunion de la comision de redaccion se aportan los Cambios y complementos Una persona se encarga de la redaccion fina y de la mecanografia



Bibliografía General Recomendada

- 1 Agular F , Mendez J **Estudio para la introduccion del componente agroforestal** Quiche, Guatemala 1,994
- 2 Agular F , Mendez J **Caracterización del componente socioeconómico en el área de influencia del programa PROSAQ** Quiche, Guatemala 1,994
- 3 ETC **Aprendiendo el desarrollo participativo de tecnologías** Una guia de capacitacion Bolivia 1,995
- 4 FAO **Herramientas para la comunidad** Conceptos y metodos para diagnostico Roma 1,992
- 5 GTZ **Diagnóstico Rural - Diagnóstico Rural Participativo** Metodos participativos de diagnostico y planificacion en la cooperacion al desarrollo Alemania 1,994
- 6 IIED **Participatory Rural Appraisal** London 1,991
- 7 MAGA/PAFG **Desarrollo Rural Forestal Comunal, El Diagnostico Rural Participativo y analisis de Genero**, Guatemala, 1,996
- 8 Wespi, M **Diagnostico Rural Participativo** Taller de capacitacion, Helvetas, Guatemala, 1,995

HERRAMIENTAS DEL DRP

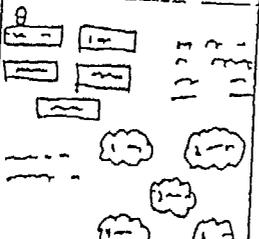
Habiendo cubierto, anteriormente los aspectos conceptuales y generales relativos al DRP, ahora nos concentramos en las técnicas que, a través del proceso, nos revelan la verdadera esencia del DRP

Las técnicas se describen así

- nombre
- descripción técnica
- temas
- experiencias y ejemplos visuales
- relación con los conceptos
- sugerencias para técnicos y campesinos

Es preciso considerar los siguientes aspectos

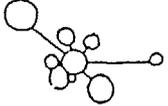
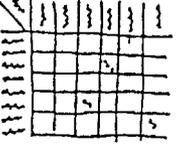
- El DRP es una metodología para un proceso de organización y creación de conocimientos y no una suma de técnicas aisladas
- Las técnicas se usan de acuerdo con el tema y con el grupo en forma creativa flexible y no como receta o dogma

TECNICA	DESCRIPCION	RESULTADO	USOS/TEMAS
Juego de roles, simulaciones, melodrama	Pobladores escenifican situaciones, problemas, acciones futuras	actuación como espejo de la realidad	exploración de la percepción subjetiva de los pobladores locales, conductas, formas culturales, interrelaciones, simular el impacto de acciones futuras
Dialéctica, Naïf, contra-escena	dos personajes (un optimista y un pesimista) discuten un tema controvertido e involucran a los pobladores	la visualización de los argumentos de los pobladores	solamente temas polémicos como ¿para qué la participación? Los culpables de la erosión, los venenos agroquímicos
Selección de ideas o lluvia de ideas	los participantes escriben sus ideas en tarjetas que son agrupados por temas en paneles forrados con papel (es un método de la educación de adultos denominado V/RP)		una primera aproximación a la percepción de problemas, soluciones como punto de partida para la planificación. Se usa solamente con personas alfabetizadas
Escenarios	a través de 4 pasos se va definiendo la problemática, la solución, las barreras y la acción por tomar		establece la posibilidad de llegar a una solución
Talleres comunitarios	eventos locales de uno a varios días donde se emplea una secuencia de técnicas del DRP con un propósito común	un análisis detallado de un cultivo, problema Planificación comunal	situación de la comunidad, elaboración del plan comunal de desarrollo
Asociación y organización del ambiente campesino	se utilizan varias técnicas como elaboración de sistemas de clasificación, inventarios, taxonomías, talleres temáticos, investigadores campesinos, experimentación campesina	inventarios de conocimiento popular (ilustrado), glosarios agropecuarios taxonomías	conocimiento popular del manejo de los recursos, medicina popular, tecnología y sabiduría agropecuarias

108

BEST AVAILABLE COPY

BEST AVAILABLE COPY

LENGUAJE	DESCRIPCION	RESULTADO	USOS/TEMAS
e Representaciones gráficas de ciclos	los pobladores representa el ciclo agrícola anual las actividades diarias el ciclo vital, se analizan problemas sociales y técnicos	4 	agricultura actividad laboral división del trabajo en el interior de la familia perspectiva de genero ciclo vital precios costos fiestas
f Diagrama de Tortillas (de Venn)	una persona representa con círculos y flechas la importancia y cercanía de instituciones y personas con las que tiene contacto	5 	analisis de interaccion entre personas e instituciones
g Diagramas históricos	se escribe y se representa la cronología de un pueblo, una comunidad la vida personal	6 	Instituciones, cultivos, producción agrícola, cambios tecnológicos calidad de vida
h Matriz de Jerarquización	los pobladores realizarán una lista de ítemes en la línea horizontal de la matriz y los contenidos de prioridad en la vertical	7 	productos o cultivos, alternativas, acciones futuras, problemas, variedad del conocimiento y las prioridades campesinas
i Dibujos	individuos o pequeños grupos dibujan su finca, su comunidad, su vision del mundo	8 	-antes, ahora, futuro -vision de desarrollo -valores como felicidad, familia, ayuda mutua Para explorar conceptos, ideas valores y problematizar sobre ellos
j Video comunal	Los campesinos realizan un video sobre su vida y sus problemas como eje para una discusión en la comunidad o con las autoridades externas	Un video	<ul style="list-style-type: none"> • situacion actual, • problemas, • conflictos, • proyectos realizados y procesos al futuro

BEST AVAILABLE COPY

Técnica	Descripción	Resultado	Usos/Temas
A. Entrevistas semiestructuradas y abiertas	Se entrevista a individuos (con guía temática o sin ella) acerca de un tema, su experiencia, opinión la historia autobiográfica	Testimonio que puede ser traducido en gráfico	Todos los temas, especialmente la sabiduría popular, está basada en el diálogo y sus reglas
B. Observación participante	El agente en terreno convive con la comunidad, participa en todas las labores diarias, inclusive el trabajo manual	Lo observado es anotado en un diario y sirve de primer acercamiento a la realidad	La vida cotidiana, la producción, las labores de casa, las relaciones sociales, su relación con los recursos naturales
C. Moderación de discusiones en grupo	Moderación temática de una reunión grupal para elaborar conocimientos colectivos (sinergia)	Resumen visualizado de las discusiones También lluvia de ideas procesadas Maqueta, obra	Todos los temas, pero especialmente para análisis de problemas y planificación de acciones futuras

Las primeras tres técnicas constituyen paralelamente la base metodológica, cuyos principios se utilizan de una u otra forma en el desarrollo de todo el proceso

A La entrevista semiestructurada es la base metodológica de casi todas las técnicas de la lista Por esta razón la explicamos con detenimiento y detalle

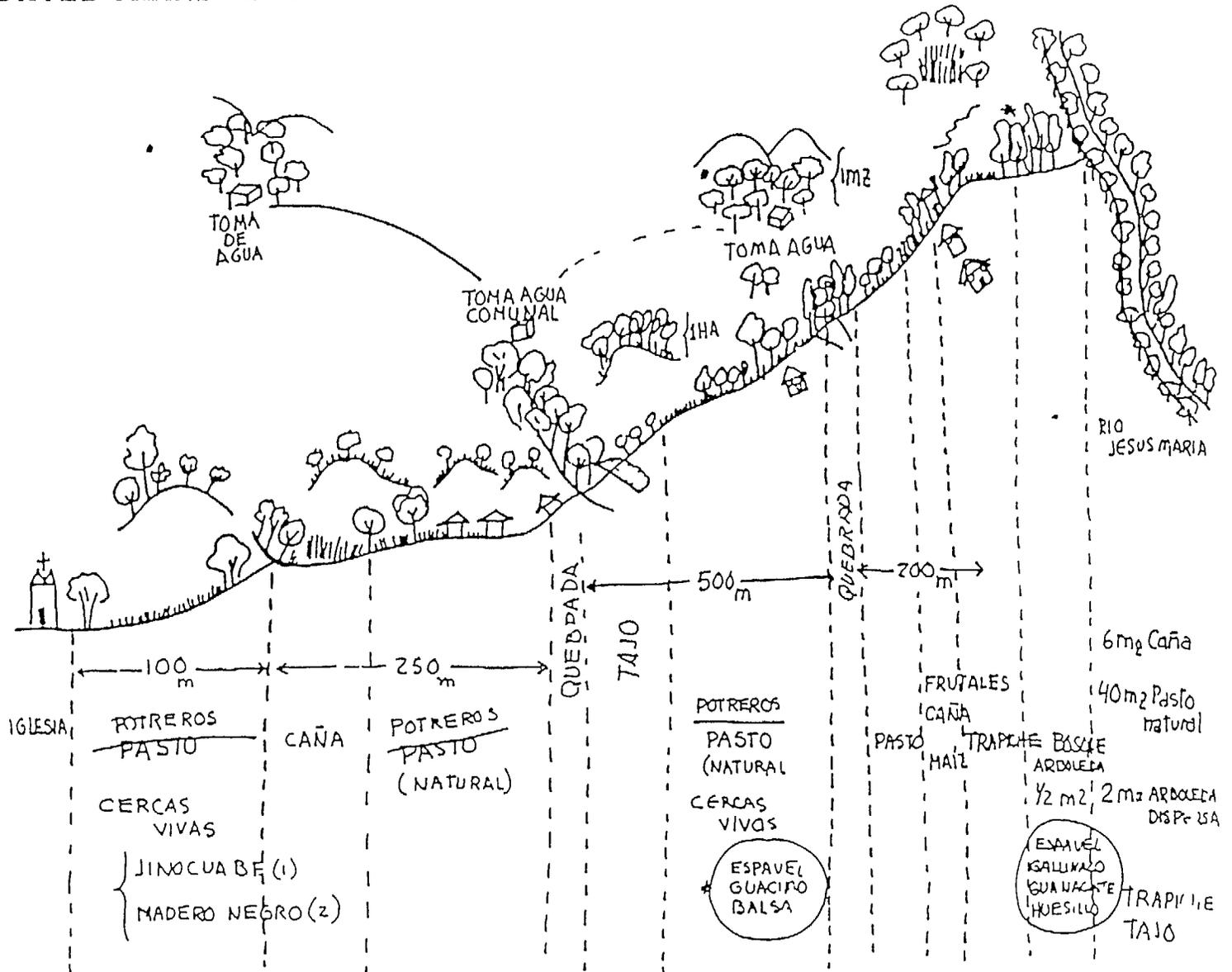
B La observación participante implica una real convivencia en la vida diaria de la comunidad y va creando la confianza necesaria para el DRP A través de la observación participante el técnico inicia su proceso de aprendizaje en la comunidad Este aprendizaje lo utiliza para enfocar mejor los temas, encontrar las preguntas más acertadas y profundizar la información de las técnicas del DRP cuando los participantes campesinos parecen abreviar los temas

C La moderación de grupos en forma sistemática es indispensable para la organización de las comunidades de base y para la elaboración del plan de acción comunal Muchas técnicas son realizadas con grupos

110

BEST AVAILABLE COPY

TECNICA	DESCRIPCION	RESULTADO	USOS/TEMAS
Análisis de datos secundarios	se analizan y se resumen informes documentos mapas para devolver los datos a la comunidad	datos y graficos para la discusion colectiva	situacion anterior, eventos pasados, proyectos anteriores, datos geograficos fisicos, demograficos,
Lectura de fotografías aéreas	campesinos y tecnicos revisan fotografias aéreas de su comunidad indicando cambios historicos y lugares problematicos	sirve de base para una discusion sobre los cambios ecologicos sociales	ecología, agricultura, el uso de los recursos naturales, la situación social, infraestructura, topografía
MAPAS			
Mapas manuales	los miembros de la comunidad van dibujando el mapa del pueblo, de los actores, conflictos problemas y recursos	1 	recursos naturales, organización social, conflictos y actores, cambios historicos
Mapas de estratificación social y riqueza	indican la diferenciacion social (status cargos, ingresos, clase social, etc)	8 	diferenciación social y situación economica de los pobladores
Mapas de confluencia	miembros de la comunidad dibujan centros de confluencia social, comercial, politico y de flujos	2 	<ul style="list-style-type: none"> • puntos de encuentro • flujo de los productos
Maquetas	los miembros de la comunidad realizan una maqueta utilizando tierra piedras plantas materiales locales	resulta un modelo tridimensional	sirve para simular posibles cambios en el futuro
Mapas panorámicos / transversales / múltiples	en pequeños grupos se recorre la comunidad, se dibuja el cone con las zonas agroecologicas y sus problemas	3 	cuadros panorámicos sobre situación general uso de recursos naturales, datos economicos, organización social, cambios historicos, organización comunidad (rueda)



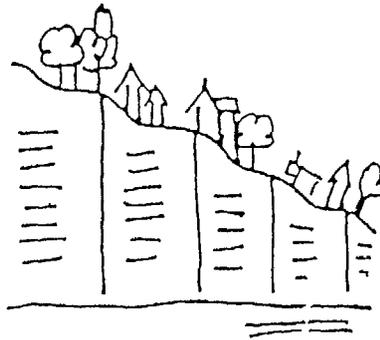
En el perfil resalta la riqueza y variedad ecologica del lugar

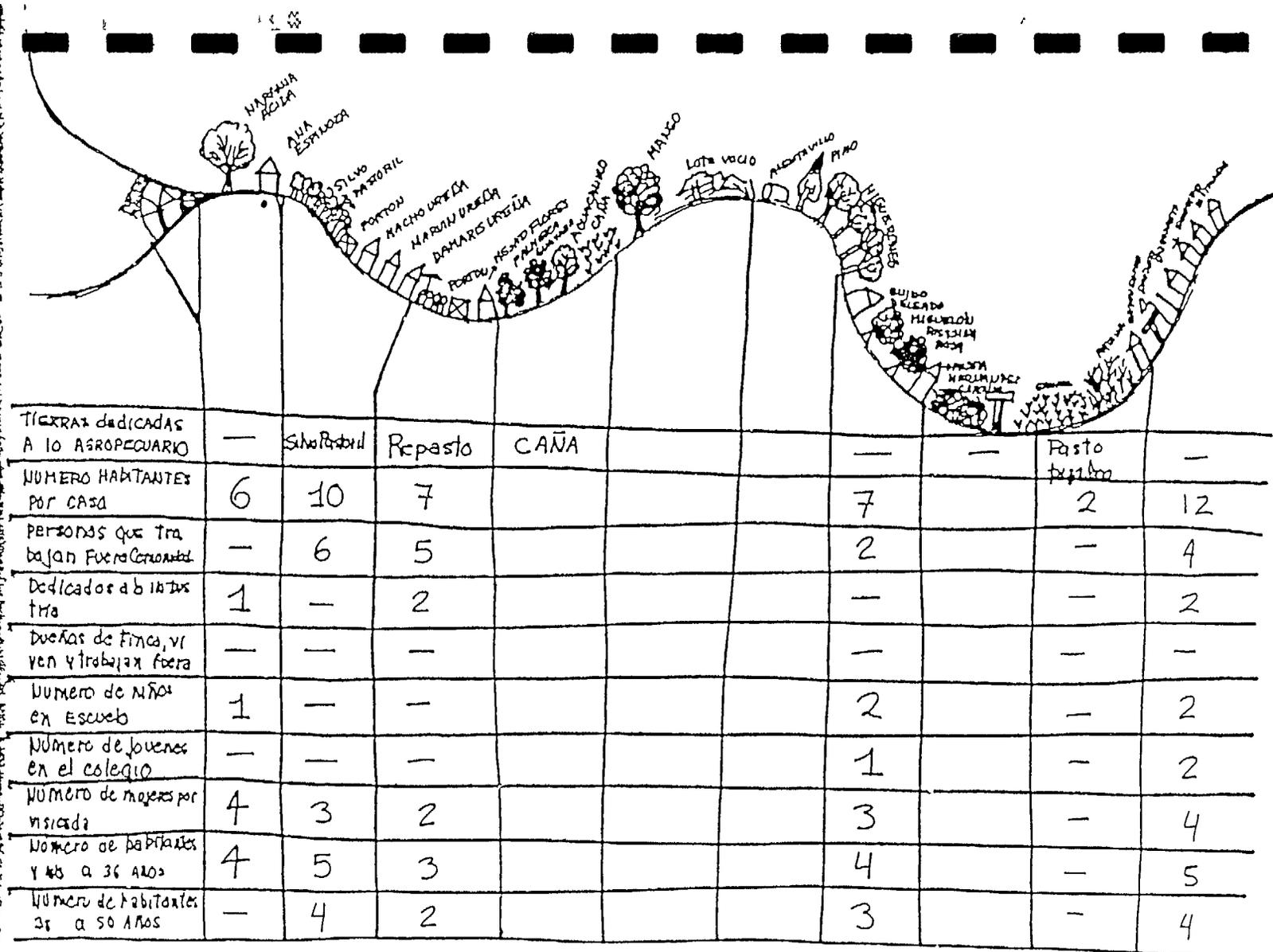
Los cortes transversales son los perfiles de la comunidad o de la finca donde están expuestos los diferentes usos y calidades de las diferentes zonas

El dibujo de los cortes va combinado con una caminata que atraviesa el territorio de la comunidad o de la finca, que permite ver la naturaleza las construcciones la infraestructura y los cultivos de cerca Así se van detectando los problemas de la comunidad

Los temas de los cortes pueden ser muy variados

- el análisis de los recursos naturales al dibujar los usos del suelo, los cultivos, la ganadería los problemas, los potenciales
- pero también se permite hacer un corte con los datos económicos de productividad, de migraciones, de productos comerciables y de flujos de productos, gente y capitales
- en los cortes también se puede incluir información sobre la organización social donde hay agricultores individuales, donde se realizan trabajos comunales, donde viven las autoridades, donde se localizan los servicios públicos
- también se puede representar en un corte los cambios históricos en el uso de los recursos naturales, etc





Los cortes dan una visión global de la comunidad y permiten descubrir la zonificación local desde la perspectiva de los campesinos. Ello implica una planificación detallada de acciones en cada zona con los actores respectivos.

¡Cuánto hemos cambiado!!!

GRAFICO HISTORICO

PIEDRAS
NEGRAS
93

AÑO \ tema	tema	tema	tema	tema	tema	tema	tema	tema
	clouds	sun	waves	people	animals	water	ganado	families
1950	3 clouds	1 sun	1 wave	2 people	2 animals	1 water	1 ganado	3 families
1970	2 clouds	2 suns	2 waves	2 people	1 animal	1 water	2 ganado	2 families
1990	1 cloud	3 suns	3 waves	1 person	1 animal	1 water	3 ganado	1 family

De un vistazo se tiene una imagen de los cambios ocurridos en 40 años

Es una tecnica mediante la cual se representan, paralelamente, secuencias evolutivas de distintos procesos y de esta manera se visualiza la trama del tejido de la historia local y su relacion con otros contextos. El clasico ejemplo lo constituye determinar un periodo de tiempo los ultimos cuarenta años y ver que ha pasado con el bosque la tierra, el agua la ganaderia y la produccion si han aumentado, disminuido o han quedado igual. Esto nos ayuda a visualizar problemas como se han generado desde cuando las tendencias y las interacciones con aspectos

h MATRIZ DE JERARQUIZACION

DESAMPARADITOS TIENE
MUCHOS OTROS POTENCIA
LES

CULTIVO \ USO	CAFE	AYOTE	PEPINO	TOMATE	RAJADO	COLANTRO	MAIZ-FIOTE	PIMIENTA	VAINICAS	CHILE DULCE	FRIJOLES	BANANO	PLATANO	GUINEO	YUCA	TIQUISQUE	" A-ANGA	NAMPI	CHAYOTE	CAÑA DULCE	ACHIOTE	GUAYABA	NARANJA	MARACUÑA	CAS	PORO	MADERO NEGRO	MADERABLES CEDRO
	PARA UNO MISMO	
LLEVAR A LAS FERIAS
SE REGALA
SE GUARDA
MEJORA EL SUELO / LA TIERRA
SOMBRA
MEDICINAL
DESPARICITANTE
LEÑA Y POSTE DE CERCA

◀ CONST

JERARQUIZACION CULTIVOS

ULISES QUIROS
16 11 93

- . = CASI TODO
- : = MUY POCO
- = NADA

□ □ = TIENE DOS OBJETIVOS

COMENTARIO FINAL

VOZ DEL USUARIO

Queremos agradecer a las organizaciones que hicieron posible la realizacion del programa de la Microempresa en la Comunidades en Transicion de Barillas Huehuetenango, especificamente a **USAID**, y organizaciones de apoyo tecnico como a la entidad financiera que ha estado manejando la cartera de credito, queremos dejar constancia para que las comunidades de la region de Barillas representa el proyecto **CECI/AID** y el programa de la microempresa

DENIS CÔTÉ
Responsable
M E
CECI