

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

**“IMPACTO DE LOS CRÉDITOS A FONDO
PERDIDO SUPERVISADO EN LAS
MICROCUENCAS RURALES CAMPESINAS”**
(Caso Microcuenca de Achocalla)

POSTULANTE : Ernesto Castañeta Flores
TUTOR : Lic. Marcelo Aguirre Vargas

LA PAZ – BOLIVIA
2000

Dedicatoria

Por todo el apoyo que me dieron durante los años de estudio en la Universidad. A mi esposa Matilde; a mis hijos, Lourdes, Freddy,, Leonela, Juan Ernesto y Víctor Hugo.

Agradecimientos

A mi tutor, Lic. Marcelo Aguirre, por guiarme a lo largo de la elaboración de mi Tesis; a los componentes del Tribunal, Lic. A Verónica Ramos M., Lic. Justo Patzi, Lic. Roberto Aguilar G., y a la Lic. Gilka Averanga R., por su valiosos aportes en la revisión de mi proyecto de tesis; al Lic. Andrés Carrillo Ch. por su colaboración temática; al Sr. René Guzmán por darme aliento; y a la Sra. Olga, secretaria de la Carrera de Economía, por todas las facilidades que me brindó durante las gestiones realizadas para culminar mi carrera.

IMPACTO DE LOS CREDITOS A FONDO PERDIDO SUPERVISADO
EN LAS MICROCUENCAS RURALES CAMPESINAS
(Caso Microcuenca de Achocalla)

RESUMEN

El tema de la investigación, se refiere al impacto que tuvieron los recursos económicos canalizados a las familias campesinas de la Microcuenca de Achocalla, a través del Programa de Trickle Up, que otorga un crédito a fondo perdido supervisado, en el periodo 1995–1997. Estos recursos fueron invertidos en pequeñas microempresas familiares, tales como la artesanía (tejidos), comercio (tiendas de barrio), producción (crianza de animales menores) y otros, y que tienden a mejorar el nivel de ingresos de las familias involucradas.

Por tanto, el tema de investigación titula "*Impacto de los Créditos a Fondo Perdido Supervisado en las Microempresas Familiares Rurales*", caso Microcuenca de Achocalla.

Nuestra hipótesis inicial plantea, que los créditos a fondo perdido supervisado de \$us 100 (cien dólares), canalizados hacia las microempresas rurales campesinas tienen un impacto positivo (mayores ingresos) en las condiciones de vida de los beneficiarios, porque los beneficiarios manejan de manera eficiente los recursos obtenidos (utilidades), y de esta forma aumentan significativamente sus ingresos.

Para efectos de análisis, se utilizó la metodología inductiva–deductiva, determinando una muestra de las unidades productivas que han recibido el crédito supervisado, previa descripción del área geográfica, demográfica y socioeconómica de estudio, la microcuenca de Achocalla (Capítulo I).

Posteriormente, se desarrolla una revisión referida a los diferentes conceptos relativos a los distintos enfoques sobre asistencia crediticia y técnica al sector rural (Capítulo II), donde se destacan el enfoque tradicional, en enfoque moderno, el de la FAO, el enfoque

productivo, el de los mercados financieros, de crédito subvencionado; para después establecer el enfoque que siguió la presente investigación, destacando que este recurso a fondo perdido (o crédito a fondo perdido supervisado) se constituye en un verdadero instrumento de intermediación, que está orientada a financiar obras de infraestructura productiva, para hacerlos más rentable y con ello, dar mayor ingreso a los campesinos, ya que los campesinos tienen limitado acceso al sistema financiero formal; lo que se pretende con esta acción es, generar posibilidades de reinversión productiva y sea un instrumento de desarrollo, que debe estar bajo la supervisión técnica.

Después, se procedió a la evaluación de la economía campesina en la microcuenca de Achocalla (Capítulo III), determinando la estructura de la tenencia de tierras, tecnología, sistema de producción, comercialización y mercadeo entre otras variables, que definen el nivel de ingresos de las familias involucradas en el Programa, su Plan de Negocios referido a sus proyecciones en cuanto a posibles costos de producción, utilidades y/o pérdidas con el crédito a fondo perdido supervisado de Tricle Up.

Ya en el Capítulo IV, se define en qué consiste el Programa Tricle Up y su aplicación en la Microcuenca de Achocalla, describiendo los resultados de su implementación, para una muestra de 20 casos de un total de 52 microempresas o unidades productivas en 8 comunidades originarias.

Finalmente, luego de un análisis de los resultados, en las conclusiones y recomendaciones, se establece el impacto positivo que tuvo en las microempresas familiares esta experiencia crediticia, elevando el nivel de ingresos de los miembros de estas unidades productivas participantes del Programa.

INDICE

	Pág.
a. Introducción	1
b. Presentación del Tema	2
c. Formulación del Problema	3
d. Delimitación del Tema	5
e. Objetivos	5
e.1. Objetivo General	5
e.2. Objetivos Especificos	6
f. Formulación de la Hipótesis	7
g. Metodología	7
h. Instrumentos de Investigación	9
h.1. La Muestra	9
h.1.1 Criterios de Elegibilidad de la Muestra	10
h.2. Formulario	10
CAPITULO I	11
MARCO GEOGRAFICO	11
1. Ubicación	11
1.1. Límite de la Microcuenca de Achocalla	11
1.2. Población de la Cuenca	11
1.2.1. Número de Familias por Comunidad	12
1.3. Extensión de la cuenca de Achocalla	13
1.4. Número de zonas por comunidad	13
1.5. El tamaño promedio de la familia	14
1.6. Pirámide Poblacional	14
1.7. Población Económicamente Activa por Categoría Ocupacional	16
1.7.1. Población Económicamente Activa por Rama de Actividad	17
1.8. La Población Económicamente Activa	18
1.8.1. La Población Económicamente Inactiva	18
1.9. La Población Ocupada	19
1.9.1. Población Desocupada	19
1.10. Tasa de participación	19
1.11. Tasa de Ocupación	20
1.12. El índice de carga económica	20
1.13. Tasa de Desempleo	20
1.14. Migraciones	21
1.14.1. Migración Temporal y Definitiva	21
1.15. Servicios Básicos	21
1.15.1. Servicio Sanitario	21
1.15.2. Agua Potable	22

1.16. Nivel de pobreza	22
1.16.1. Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas en el Cantón Achocalla	23
1.17. Estructura Social	24
1.17.1. Comunidades Pre - Urbanas	26
1.17.2. Comunidades Intermedias	26
1.17.3. Comunidades Campesinas	26
1.17.4. Centros poblados	26
1.17.5. Centros recreacionales	27
1.17.6. La urbanización	27
CAPITULO II	29
MARCO TEORICO	29
2.1. Aspectos Conceptuales y Contexto	29
2.1.1. El Enfoque Tradicional	29
2.1.2. El Nuevo Enfoque	30
2.1.3. El Enfoque de la FAO	31
2.1.4. Enfoque Productivo	32
2.1.5. Enfoque de los Mercados Financieros	32
2.1.6. Crédito Subvencionado	33
2.1.7. Enfoque del Estudio	34
Contexto: Crédito Rural en Bolivia	35
2.2 1. Algunas de las Características del Crédito	37
2.2.1.1. Crédito Asociativo	38
2.2.1.2. Crédito Selectivo	38
2.2.1.3. Crédito de Libre Disponibilidad	39
2.2.1.4. Mercado de Dinero en el Campo: Bancos Comunes	40
2.2.1.5. Fondo Rotativo	41
2.2.1.6. Razones Para El Posible Fracaso De Un Fondo Rotativo	42
A. La Propiedad Sobre el fondo rotativo no es clara	43
B. La Organización Campesina no esta Diseñada para Manejar Créditos	43
C. El Fondo Rotativo es Sola Una Parte de una Diversidad de Acciones	44
D. Las Otras Actividades Son Gratuitas o están Subvencionadas	45
E. Se Confunde Subvención con Crédito	46
F. Con el fondo rotativo se busca introducir innovaciones técnicas que no están Validadas a nivel del campesino.	46
G. No Queda Claro quien Asume el Riesgo	47
H. Se Favorece la Producción Colectiva Frente a la Tradicional Producción Familiar	48
I. Se Establecen Carteras Pequeñas con Costos Administrativos Altos	48
J. Se Fijan Tasas de Intereses Muy Bajas o no existen	49
K. Hay Poca Preocupación por Las Garantías	49

CAPITULO III	52
ECONOMIA CAMPESINA EN LA MICROCUENCA DE ACHOCALLA	52
3. Economía Campesina	52
3.1. Nivel de ingresos en la Microcuenca	53
3.2. Actividad para la manutención del hogar	54
3.3. Gasto semanal en alimentación de la familia	54
3.3.1 Canasta básica de alimentos	55
3.4. Tipo de tenencia de su terreno	56
3.5. Aspectos técnico-económicos	57
3.5.1. Estructura de tenencia de tierra	57
3.5.2. Antes de la Reforma Agraria	58
3.5.3. Distribución Territorial de la Cuenca	58
3.5.3.1. Tenencia de la tierra en la actualidad	59
3.5.3.2. Tenencia de tierras en cultivos	60
3.6. Tecnología campesina.	60
3.6.1. Sistema de producción agrícola.	61
3.6.2. Agricultura en la Microcuenca.	61
3.6.3. Tenencia de tierra para agricultura	62
3.7. Riego.	62
3.7.1. Cultivo con riego	62
3.7.2. Cultivo a secano	63
3.7.3. Mano de obra en la producción agrícola.	64
3.8. Rotación de cultivos.	65
3.9. Relación superficie - cultivo	66
3.10. Distribución y uso de tierras agrícolas	66
3.11. Participación de la mujer en actividades productivas	67
3.12. Tenencia promedio de vacunos por familia	68
3.12.1. Transformación de la leche en quesos	68
3.13. Organización de la comercialización	68
3.13.1. Comercialización y mercadeo	68
3.13.1.1. Sistema de Comercialización	68
3.13.1.2. Productos comercializados	69
3.13.1.3. Sistema de comercialización en la microcuenca	69
a) Parcelación	69
b) Transporte	70
c) Organización e información	70
d) Conservación	70
3.13.1.4. Funciones de la Comercialización	70
a) Lavado	71
b) Clasificación	71
c) Transporte	71
d) Venta	72

3.13.1.5. Canales de Comercialización	72
a) Productor	73
b) Mayorista	73
c) Detallistas	73
d) Consumidor	74
3.13.1.6. Oferta	74
3.13.1.7. Demanda	75
a) Mercado	75
CAPITULO IV	77
LAS MICROEMPRESAS RURALES CAMPESINAS DE LA MICROCUENCA DE ACHOCALLA	77
4.1. El Programa TUP	77
4.1.1. Características de los donativos	78
4.1.2. El papel del coordinador del programa Trickle Up	80
4.1.3. Las responsabilidades del coordinador del Trickle Up	82
4.1.4. Cronograma de ejecución del Programa Trickle Up	84
4.1.5. Caracterización y descripción de los beneficiarios del programa	86
4.1.6. Descripción de las actividades por beneficiario	88
4.1.6.1. Principales actividades de los beneficiarios	89
4.1.6.2. Descripción de los beneficiarios:	90
a. Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 1	91
CAPITULO V	96
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1. Conclusiones	96
5.2. Recomendaciones	103
BIBLIOGRAFIA	106
ANEXO N° 1:	108
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 2	i
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 3	iii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 4	v
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 5	vii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 6	ix
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 7	xi
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 8	xiii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 9	xv
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 10	xvii

Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 11	xviii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 12	xx
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 13	xxii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 14	xxiv
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 15	xxv
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 16	xxvii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 17	xxix
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 18	xxx
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 19	xxxii
Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 20	xxxiv

ANEXO No. 2:

Formulario Plan de Negocios
Formulario Reporte de Negocios

TESIS DE GRADO

IMPACTO DE LOS CREDITOS A FONDO PERDIDO SUPERVISADO EN LAS MICROEMPRESAS RURALES CAMPESINAS

(Caso Microcuenca Achocalla)

a. INTRODUCCION

El crédito es un sistema de soporte para el desarrollo del sector agrario, que por sus propias características, contribuye a resolver problemas socioeconómicos del sector rural. Como un instrumento de política agraria, contribuye a eliminar problemas como el déficit en la producción de alimentos, el bajo empleo de mano de obra, bajos niveles de productividad y el uso adecuado de los recursos naturales, entre otros.

Con el crédito, se accede a recursos económicos, facilitando la combinación con la mano de obra y los recursos naturales, para obtener más producción y, con ella, mayor ingreso y el mejoramiento del nivel de vida.

Esta política, está destinada solamente a los productores que cumplen ciertos requisitos que representan cerca del 20%. La gran mayoría de este sector, más del 50%, no acceden al crédito por diversos factores. Este porcentaje amplio posee un potencial, tanto en mano de obra como en las diferentes destrezas o habilidades, como por ejemplo la crianza de ganado menor, artesanía, alfarería, etc. A todos estos recursos humanos potenciales se debe incentivar a la producción familiar, como microempresas familiares rurales como un apoyo a fondo perdido supervisado con un capital mínimo de arranque. Este capital, bien invertido y realizando el seguimiento continuo nos muestra resultados muy interesantes para las familias beneficiarias.

En este sentido, el PROGRAM TRICLE UP (TUP), una Organización No Gubernamental Internacional con oficinas en Nueva York, envía los recursos financieros (\$us 100 por unidad productiva o microempresa), destinados a las familias rurales en situaciones de pobreza para iniciarse como Microempresarios o en su caso expandir negocios pequeños.

A través de esta Organización No Gubernamental, el TUP, ha atendido a más de medio centenar (52 Microempresas Rurales Campesinas) de beneficiarios en la Microcuenca de Achocalla, bajo este programa. En función a la información existente se realizará el presente trabajo de investigación.

b. PRESENTACION DEL TEMA

El tema que nos ocupa, se refiere al impacto que tienen los recursos económicos canalizados a las familias campesinas de la Microcuenca de Achocalla. Estos recursos son invertidos en las pequeñas empresas familiares, tales como la artesanía (tejidos), comercio (tiendas de barrio), producción (crianza de animales menores) y otros.

Durante el periodo de tres años de vigencia del programa, se analizará la influencia que han tenido los recursos económicos de \$us 100 (cien dólares) en las inversiones de las pequeñas unidades familiares rurales, distribuidas en dos pagos, en una lapso no mayor a seis meses.

Por tanto, el tema de investigación titula "IMPACTO DE LOS CREDITOS A FONDO PERDIDO SUPERVISADO¹ EN LAS MICROEMPRESAS RURALES CAMPESINAS", caso Microcuenca de Achocalla.

¹ Nota: Si bien se trata de una donación, hablamos de crédito a fondo perdido por ser el término con el que trabaja la institución y es manejado por la comunidad; además, se la considera como crédito por la supervisión y seguimiento que se le da a esta donación.

c. FORMULACION DEL PROBLEMA

Mucha gente cree que el crédito agropecuario barato es una forma efectiva de transferir ingresos a las áreas rurales, en tal sentido, la transferencia otorgada sin ningún tipo de seguimiento y evaluación, es considerada como paternalista o asistencialista. Como en estas áreas se concentra la pobreza, estas transferencias son generalmente consistente con objetivos sociales. El efecto sobre el ingreso es proporcional a la cantidad de dinero obtenido con el préstamo.

Los recursos financieros destinados a estos pequeños productores, no cuentan con un seguimiento técnico ni asesoramiento para su uso, por tal razón, estos créditos están destinados al fracaso y por tanto a empobrecer más a los beneficiarios.

Los pequeños deudores obtienen beneficios muy pequeños, los grandes prestatarios obtienen grandes beneficios y los que no reciben préstamos no obtienen beneficios. Estos últimos, no acceden al crédito por diferentes razones, tales como las garantías, tanto prendarias como de activos fijos; sin embargo, ellos son un potencial para actividades artesanales y muchas otras.

Existen estudios ex-post del impacto de créditos, realizados por las entidades que realizan esta actividad que nos muestra los siguientes resultados²:

Primero. Los métodos y supuestos usados para medir el impacto del crédito son de dudosa validez; es decir, son sesgados hacia los beneficios institucionales, como por ejemplo, conocer el porcentaje de mora y no así los impactos sociales de los beneficiarios.

² Marconi Ojeda, Reynaldo. ONG's y Crédito Rural en Bolivia. 1996 p. 9.

Segundo. Los estudios de impacto del crédito ignoran las actividades de ahorro financiero de los deudores.

Tercero. Los estudios de impacto generalmente ignoran el efecto social de los proyectos de crédito.

Existen varias razones, por las cuales los créditos rurales funcionan pobremente o no funcionan directamente, entre las cuales podemos citar las siguientes:

- Los agricultores reciben precios bajos e inestables por sus productos y obtienen, además, rendimientos bajos e inestables.
- Los tipos de cambio sobrevaluados, controles de precios e importaciones de alimentos subsidiados reprimen seriamente los precios agrícolas.
- La falta de inversión pública (infraestructura) en servicios de soporte para la agricultura, deprime tanto los precios como los rendimientos agrícolas.
- Falta de mercados, que garanticen la venta de los productos.

Este ambiente de presión económica se refleja en los bajos ingresos, disminución del valor de los activos, bajo rendimiento de las inversiones y reducida capacidad de ahorro rural. Estos a su vez, limitan severamente la solvencia, la capacidad de pago y la calidad de las garantías.

Bajo estas circunstancias, es prácticamente imposible para el deudor alcanzar economías de escala y desarrollar innovaciones que reduzcan los costos de producción.

A nivel macro, existen políticas debilitantes, evaluaciones mal conducidas y una multitud de proyectos de crédito bien intencionados, pero, perjudiciales a los campesinos que conducen a situaciones angustiosas. La desigualdad rural parece haber aumentado como consecuencia de las políticas de crédito agropecuario. Más aún, muchas instituciones y programas de crédito rural no han llegado a ser financieramente viables.

Bajo este marco de análisis, los créditos destinados a los pequeños productores rurales no siempre causan un efecto positivo, mas por el contrario, crean nuevas dificultades, por que los pequeños agricultores no pueden obtener préstamos altos, y solamente son capaces de obtener pequeños montos a tasas de interés altas por que no cuentan con garantías solventes. En este sentido, la mala administración de estos recursos del crédito por un lado y, por otro, los productores no arriesgan, por falta de confianza en si mismos.

d. DELIMITACION DEL TEMA

El tema de investigación temporalmente se limita a los años 1995 a 1997, donde se han atendido a más de medio centenar de beneficiarios (microempresas familiares). El estudio está situado en la Microcuenca de Achocalla (que comprende a 8 comunidades), ubicada en la Tercera Sección Municipal de la Provincia Murillo, del Departamento de La Paz.

e. OBJETIVOS

e.1. OBJETIVO GENERAL

Determinación de los principales indicadores de inversión, tales como los costos de producción, precios de venta, niveles de reinversión, utilidades y/o pérdidas, y el valor agregado generado por las Microempresas.

e.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Para una mejor comprensión, se plantea los siguientes objetivos específicos divididos en dos partes.

▸ *Primera parte:*

Sobre la base de los formularios se determina el Plan del Negocio (ex-ante), tomando en cuenta los siguientes aspectos:

Diagnóstico:

- a) Situación Socioeconómica de la Microempresa Familiar
- b) Localización de la Microempresa Familiar
- c) Ingreso familiar inicial
- d) Determinación de la inversión inicial
- e) Determinación de los gastos iniciales
- f) Determinación de los gastos de operación
- g) Planeación de las ventas y determinación de las utilidades
- h) Planeación de la reinversión

▸ *Segunda Parte:*

Evaluación de la inversión a través del Reporte de Negocios (ex-post), donde se determina los siguientes aspectos:

- a) Determinación de los gastos de operación ejecutados
- b) Determinación de las ventas ejecutadas
- c) Determinación de las utilidades obtenidas
- d) Determinación de las reinversiones realizadas

- e) Evaluación y análisis del nivel de ingresos generados por las microempresas rurales de la Microcuenca.

f. FORMULACION DE LA HIPOTESIS

La hipótesis central del presente trabajo sostiene lo siguiente:

Los créditos a fondo perdido supervisado de \$us 100 (cien dólares), canalizados hacia las microempresas rurales campesinas tienen un impacto positivo (mayores ingresos) en las condiciones de vida de los beneficiarios, porque los beneficiarios manejan de manera eficiente los recursos obtenidos (utilidades), y de esta forma aumentan significativamente sus ingresos.

- *Variable Independiente:*

Manejo eficiente de créditos a fondo perdido supervisado de \$us 100

- *Variable Dependiente:*

Mejoramiento de las condiciones de vida

g. METODOLOGIA

Como la Metodología es la ciencia del método, o en otras palabras, es una guía para organizar la investigación, proporciona una visión general de la manera de construir el objeto de estudio y las ideas centrales para la explicación y predicción.

La metodología científica, que estudia el método y las técnicas para redactar y presentar con habilidad y eficiencia los resultados de las investigaciones.

Por tanto, la investigación es científica por que cumple con los siguientes pasos:

- a. La investigación versa sobre un objeto reconocible y definido de tal modo que también sea reconocible por los demás.
- b. La investigación tiene que decir sobre este objeto, cosas que todavía no han sido dichas, o bien, revisar con una óptica diferente las cosas que han sido dichas.
- c. La investigación tiene que ser útil a los demás.
- d. La investigación debe suministrarse para la verificación y la refutación de la hipótesis.

Por lo tanto, el estudio que nos ocupa, cumple con todos los pasos de la investigación científica.

En este contexto, utilizando los métodos de investigación teórica que permiten revelar las causas y relaciones entre los procesos y fenómenos de la realidad que, por lo general, no se pueden observar directamente, se utilizará los métodos de la *inducción* y la *deducción*.

Inducción, es el método de obtención de conocimientos que conduce de lo particular a lo general.

La *deducción* es el razonamiento mental que conduce de lo general a lo particular y que permite extender los conocimientos que se tienen.³

³ Rodríguez, Francisco. Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales. et. al. 1984. Ed. Política, la Habana.

h. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

Una vez definida el método *inductivo – deductivo*, apoyada por otros métodos generales que en este plano se encuentran, el análisis, deducción y la abstracción, además del empleo de otros métodos particulares y métodos teóricos lógicos, es así que se sigue con los siguientes pasos:

- Identificación de las variables más significativas
- Relaciones entre las variables estudiadas y sus consecuencias sobre el problema planteado
- Cualificación de las variables en el periodo analizado mediante el análisis de impacto sobre los ingresos
- Operacionalización de las categorías, creando indicadores económicos de inversión, valiosos para la demostración de la hipótesis, utilizando los formularios obtenidos para la distribución de los recursos económicos.

h.1. LA MUESTRA

Tomando en cuenta el total de los 100 beneficiarios (universo poblacional), de este total, solamente 52 beneficiarios han completado los dos formularios (Plan de negocios y Reporte de negocios); y como referencia de esta muestra, se ha tomado el 38%, los cuales representan *20 beneficiarios*.

h.1.1. Criterios de Elegibilidad de la Muestra

Para la selección de las familias beneficiarias se han tomado en cuenta los siguientes criterios:

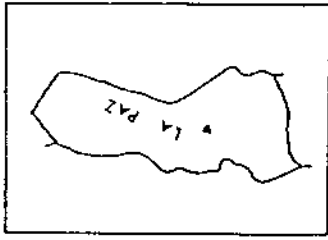
- a) Experiencia en la comercialización.
- b) Especialización en la actividad.

- c) Actividades de producción y comercialización.
- d) Selección de actividades similares.
- e) Producción y comercialización no mayor a 6 meses.

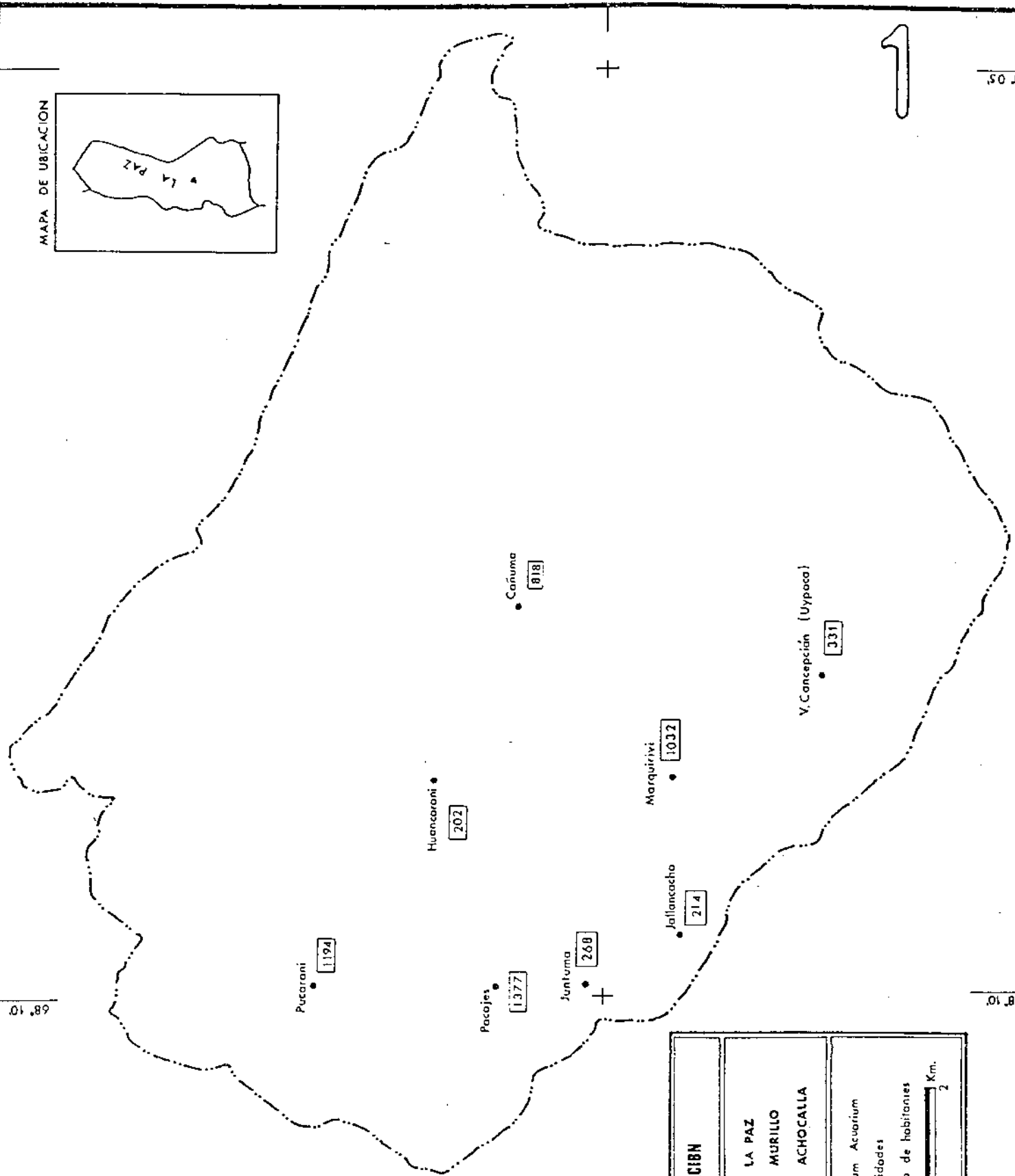
h.2. FORMULARIO

El Formulario que se presenta en Anexos, es la base de la información del estudio, donde se detallan los aspectos socioeconómicos, Anexo 2.

MAPA DE UBICACION



68° 05'



68° 10'

68° 10'

16° 35'

MAPA DE POBLACION	
DEPARTAMENTO : LA PAZ	
PROVINCIA : MURILLO	
ACHOCALLA	
<ul style="list-style-type: none"> --- Divisium Acuarium • Comunidades 	
[385]	Número de habitantes
Km.	

CAPITULO I MARCO GEOGRAFICO

1. Ubicación

La Microcuenca de Achocalla se encuentra en la Provincia Murillo, del Departamento de La Paz, de la República de Bolivia, situada entre los paralelos 16°33' y 16°37' de latitud sur y los 68°6' y 68°11' de longitud oeste del meridiano de Greenwich. Su altura promedio oscila entre 3.500 a 3.800 m.s.n.m..

Se encuentra a 30 Km. del centro de la ciudad de La Paz. La cuenca se extiende a partir del flanco oeste de la ceja del Alto y termina en el río de Achocalla a la altura de Mallasilla, al sur de la Ciudad de La Paz.

1.1. Límite de la Microcuenca de Achocalla

La localidad de Achocalla, limita al norte con la ciudad del El Alto, al sur con Layuri, al este con la ciudad de La Paz y al oeste con las provincias Los Andes e Ingavi.

1.2. Población de la Cuenca

La población rural de Achocalla, alcanzaba, según el censo del año 1992 a 5.436 habitantes, (Mapa 1). No existe propiamente una zona urbana, pero sin embargo⁴, se ha intentado clasificar las comunidades y zonas según su desarrollo, que más adelante se detalla.

La Cuenca de Achocalla, como parte de la Provincia Murillo no cuenta con estadísticas anteriores a este estudio. Solamente se cuenta con los datos del Censo

⁴ Paredes, Rigoberto. La Paz y la Provincia Cercado. La Paz. 1955, p.70

Nacional de Población y Vivienda de 1992. Según esta fuente, el número de habitantes en la Microcuenca de Achocalla (8 comunidades), es de 5.436 habitantes, de los cuales, 48,73% (2.649 personas) son hombres y 51,26% (2.787 personas) son mujeres.

La comunidad que más población presenta es Pacajes, con una población total de 1.377 personas y, la que menos habitantes tiene es Huancarani con 202 personas (Cuadro No. 1).

CUADRO No. 1
POBLACION TOTAL POR SEXO Y POR COMUNIDAD

Comunidades	Total	Hombres	Mujeres
Huancarani	202	106	96
Pucarani	1.194	596	598
Pacajes	1.377	662	715
Juntuma	268	126	142
Allancacho	214	102	112
Marquirivi	1.032	509	523
Cañuma	818	390	428
Uypaca	331	158	173
TOTAL	5.436	2.649	2.787

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE. Censo Nacional de Población y vivienda 1992

1.2.1. Número de Familias por Comunidad

Según los Talleres de Validación del Diagnóstico de la Microcuenca, realizado por la ONG, SEMTA, el número de familias en la cuenca alcanza a 2.261 familias. En comparación con los datos del INE, existe una diferencia significativa; y para una mejor análisis tomaremos en cuenta la información de los talleres por ser información primaria.

Las comunidades de Pucarani y Marquirivi son las que tienen el mayor porcentaje de familias (61%) y representan el mayor porcentaje de territorio (Cuadro No. 2).

CUADRO No. 2
NUMERO DE FAMILIAS POR COMUNIDAD

Comunidades	Número de Familias
Huancarani	100 Familias
Pucarani	800 Familias
Pacajes	200 Familias
Juntuma	90 Familias
Allancacho	80 Familias
Marquirivi	580 Familias
Cañuma	311 Familias
Uypaca	100 Familias
TOTAL	2.261 Familias

Fuente: SEMTA: Talleres de Validación del Diagnóstico, 1995.

1.3. Extensión de la cuenca de Achocalla

La extensión de la cuenca de Achocalla es de aproximadamente 3.979 Km² y una población de 5.436 habitantes con una densidad de 1,3648 Hab/K².

1.4. Número de zonas por comunidad

En la cuenca de Achocalla, cada una de las comunidades están compuestas por zonas y/o juntas vecinales. La comunidad que tiene mayor número de zonas es la Comunidad de Pucarani con 13 zonas, Pacajes con 10 zonas y la comunidad que no tiene zonas es Juntuma.

1.5. El tamaño promedio de la familia

Según el Diagnóstico⁵, el tamaño promedio de miembros de una familia es de 4,5 personas; esta cifra es representativa para la mayoría de los pobladores. A esto se debe agregar la emigración de los jóvenes a la ciudad de La Paz, según información de los comunarios.

1.6. Pirámide Poblacional

La pirámide poblacional de la cuenca se ha realizado en base a los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda.

La composición de la población por sexo y edad indica el número de varones y mujeres distribuidos en cada categoría por edades. La estructura de la población de la cuenca presenta las siguientes características (Cuadro No. 3):

- La población de la Cuenca es joven, por la predominancia de los segmentos etáreos de 10 a 29 años que representa el 63,4%, siendo la edad promedio de 23 años.
- Dentro de la cuenca, los grupos etáreos de 0–4 años representa el 12,56%, y de 5–9 años representa el 12,63%; se presenta una caída en el primer grupo debido a una alta tasa de mortalidad infantil (sobre todo en los niños)
- El grupo etáreo de 10–14 años de edad que representa el 13,3% del total, de ambos sexos es la más joven, al presentar el porcentaje mas alto. En cambio, entre las edades 15–19 años (10,4%), disminuye relativamente con respecto al anterior grupo, por que muchos jóvenes salen de sus comunidades a trabajar a las ciudades.

⁵ Centro de Servicios Múltiples de Tecnologías Apropriadas - SEMTA. "Diagnóstico de la Microcuenca de Achocalla. 1994. La Paz.- Bolivia

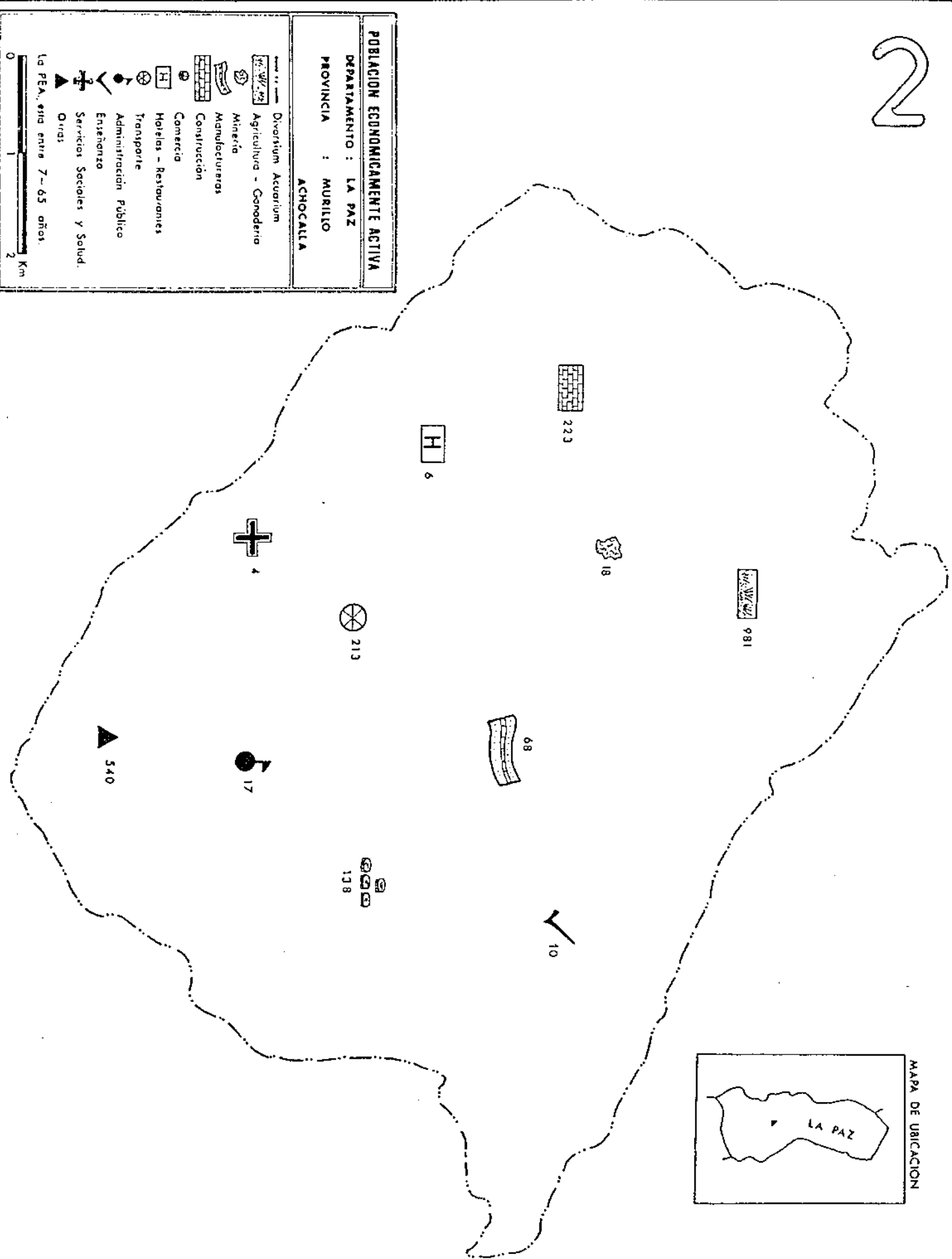
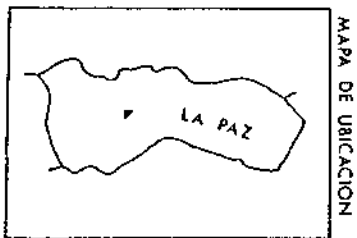
CUADRO No. 3
POBLACION TOTAL POR SEXO, SEGUN GRUPO DE EDADES
DE LA CUENCA DE ACHOCALLA

GRUPO DE EDADES	POBLACION		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	5.436	2.649	2.787
De 0 a 14 años	2.094	1.045	1.049
0 - 4	683	351	332
5 - 9	687	331	356
10 - 14	724	363	361
De 15 a 64 años	3.028	1.449	1.579
15 - 19	566	283	283
20 - 24	429	221	208
25 - 29	382	177	205
30 - 34	272	133	139
35 - 39	296	129	167
40 - 44	291	130	161
45 - 49	286	132	154
50 - 54	199	98	101
55 - 59	170	76	94
60 - 64	137	70	67
De 65 y más años	310	151	159
65 - 69	108	54	54
70 - 74	83	40	43
75 - 79	33	17	22
80 - 84	38	22	16
85 y más años	42	18	24
Sin especificar	4	4	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo Nacional de Población y Vivienda 1992

- Las edades, entre 35 a 49 años se encuentran en una representación equitativa tanto en hombres y mujeres, representando el 16% del total de la población. Esto podría significar que se dedican a las actividades agrícolas y trabajos en la misma cuenca.
- Los últimos tramos de edad, comprendidos de 65 años adelante, representa el 5,6%. Estos datos muestran una disminución creciente, ya que la esperanza al nacer en nuestro país es de 60 años.⁶

⁶ FIDA El estado de la Pobreza rural en el mundo. La situación en América Latina y el Caribe. 1993.



- Del total de la población en la cuenca de Achocalla, el 51,3% son mujeres y el 48,7% son hombres, con un índice de feminidad del 1.05, lo que significa que para cada mujer existe un hombre.

1.7. Población Económicamente Activa por Categoría Ocupacional

Se considera Población Económicamente Activa (PEA) a las personas de 7 y más años de edad que en la semana anterior al censo trabajaron, no trabajaron o estuvieron buscando trabajo (Cuadro No. 4 y Mapa 2).

CUADRO No. 4
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DE 7 Y MAS AÑOS
POR CATEGORIA OCUPACIONAL SEGUN COMUNIDADES

Comunidad	Total	Categoría Ocupacional						
		Obrero o Empleado	Trab. Por C. Propia	Patron o Empleador	Cooperativista	Profesional Independ	Trab. Fam. no Remun.	S/Esp
Huancarani	75	19	47	0	0	0	0	9
Pucarani	545	88	341	2	0	0	64	50
Pacajes	518	105	198	0	0	0	31	184
Juntuma	55	16	10	0	2	0	1	26
Allancacho	46	9	20	2	0	0	1	14
Marquirivi	492	66	225	0	1	0	28	172
Cañuma	326	76	114	0	0	0	5	131
Uypaca	161	18	98	1	0	0	3	41
TOTAL	2.218	397	1.053	5	3	0	133	627

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo Nacional de Población y Vivienda 1992.

Según la información obtenida, la PEA, es 40,8%. En la comunidad de Pucarani donde los habitantes trabajan por Cuenta Propia, representa el 32%. En cambio en la comunidad de Pacajes el 26% trabajan como Obrero o Empleado.

En las ocho comunidades no se presenta cooperativistas ni profesionales, lo que significa que en la cuenca no existen personas con estudios superiores, aunque más adelante esta cifra puede cambiar.

1.7.1. Población Económicamente Activa por Rama de Actividad

La Población Económicamente Activa por rama de actividad y nivel de ocupación clasificada por el Instituto Nacional de Estadística, en la cuenca de Achocalla está compuesta de la siguiente manera (Cuadro No. 5):

CUADRO No. 5
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DE 7 AÑOS Y MAS
POR RAMA DE ACTIVIDAD

Ocupacion	Total	Categoría Ocupacional						
		Obrero o Empleado	TCP	Patrón o Empleador	Coopera- vista.	Prof. Indep.	Trab.Fam. no Rem.	Sin Especif.
Agric. Ganad. Caza	981	41	703	0	2	0	105	130
Pesca	0	0	0	0	0	0	0	0
Extracción De Minas	18	8	8	0	0	0	0	2
Ind. Manufactureras	68	31	27	2	0	0	4	4
Elect. Gas Y Agua	1	1	0	0	0	0	0	0
Construcción	223	116	79	1	0	0	0	27
Comercio por Mayor/Menor	138	25	79	1	0	0	11	22
Hoteles Y Restaurantes	6	3	3	0	0	0	0	0
Transp. Y Comunicaciones	213	97	96	0	0	0	2	18
Inter. Financiera Y Serv.	2	0	0	1	1	0	0	0
Activ. Inmob. y Empresar.	11	5	5	0	0	0	0	1
Administración Publica	17	17	0	0	0	0	0	0
Enseñanza	10	8	1	0	0	0	0	1
Serv. Sociales Y De Salud	4	0	4	0	0	0	0	0
Otros Serv. Com. Social	36	12	12	0	0	0	0	12
Hogares C/Serv. Domestico	24	18	2	0	0	0	1	3
Orgamos. Extraterritoriales	3	2	0	0	0	0	0	0
Sin Especificar	402	13	34	0	0	0	10	345
Buscan Trab. Ira. Vez	62	0	0	0	0	0	0	62
TOTAL	2.218	397	1.053	5	3	0	133	627

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo Nacional de Población y vivienda 1992

- › El 44% de las personas se dedican a la agricultura y/o ganadería, mientras se dedican el 10% a la construcción y el 9.6% al transporte.
- › Los Trabajadores por Cuenta Propia, en términos porcentuales, representa el 47,5% del total de los ocupados.
- › Según los datos obtenidos, los trabajadores no remunerados representan el 10,7% de la rama agrícola y/o ganadera.

Para afirmar lo anteriormente mencionado, se presenta el Cuadro No. 6, que tiene datos, mostrando que la ocupación principal es de chofer (clasificación de transporte y comunicación), comerciante (comercio por mayor y menor), sastre y carpintero (trabajador por cuenta propia). Una parte de la gente, también se dedica a trabajos en la construcción (albañil) y, relativamente menor como Agricultor, aunque una misma persona desempeña alternativamente dos actividades.

CUADRO No. 6
TIPO DE TRABAJO DESEMPEÑADO POR LOS
COMUNARIOS DE LA CUENCA DE ACHOCALLA

PROFESION/OFICIO	PORCENTAJE
Albañil	15,3
Chofer	24,1
Comerciante, Sastre, Carpintero Agricultor	24,8
NS/NR	23,4
	12,4
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

1.8. La Población Económicamente Activa (PEA)

Comprende a todas las personas que constituyen la oferta de trabajo, para la producción de bienes y servicios de índole económico. El PEA es la simple suma aritmética entre los ocupados y los desocupados que en el caso de la cuenca de Achocalla es de 4.240 personas.

1.8.1. La Población Económicamente Inactiva (PEI)

Esta categoría se encuentran 2.134 personas; en este grupo poblacional están incluidos los que no trabajan ni buscan trabajo, aunque estén física e intelectualmente en condiciones de realizar cualquier actividad. En general

comprende a las amas de casa (961 personas), estudiantes (1.113 personas), jubilados o rentistas (26 personas) y otros (34 personas).

1.9. La Población Ocupada

Son las personas que tienen un trabajo económico, remunerado o no, durante un período de referencia, sean trabajadores a jornada parcial o trabajadores familiares. Esta categoría está representada por 2.029 ocupados en la cuenca de Achocalla.

1.9.1. Población Desocupada

Está conformada por todas aquellas personas que, durante un cierto período, no están trabajando, pero buscan activamente trabajo, en el caso de Achocalla esta cifra es de 77 personas.

1.10. Tasa de participación

Constituye un indicador de la proporción de miembros de la comunidad que están insertos en el sistema productivo. Esta tasa de participación en la cuenca de Achocalla es de 38,74%, que es la relación de población activa con la población que suministra la fuerza de trabajo, de la cual depende la vida económica de la región, y la tasa de participación global mide en términos porcentuales la participación de la población potencialmente activa y que representa para Achocalla el 49,67%.

1.11. Tasa de Ocupación

Es un indicador de la situación del empleo y, para la cuenca de Achocalla representa el 92,69 %, este porcentaje revela una mejora relativa en la situación ocupacional.

1.12. El índice de carga económica

Nos muestra el número de personas inactivas por cada Trabajador Económicamente Activo. Para la cuenca este índice es de 1.01, que significa que por un activo existe un inactivo

1.13. Tasa de Desempleo

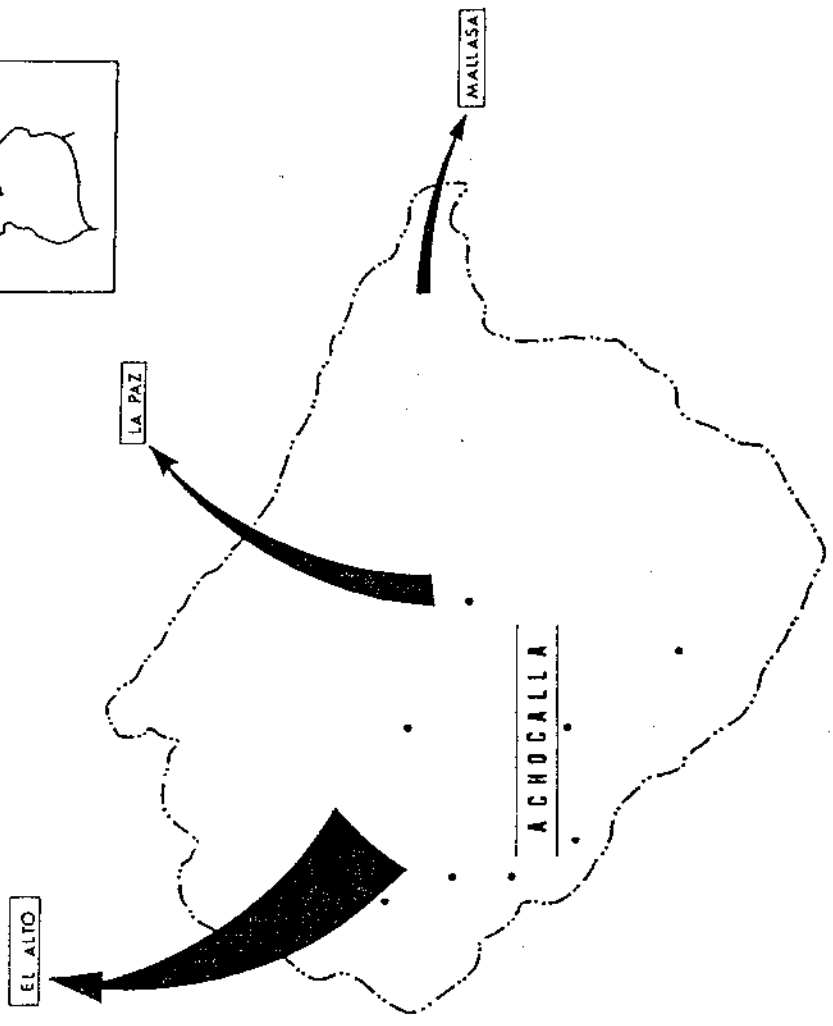
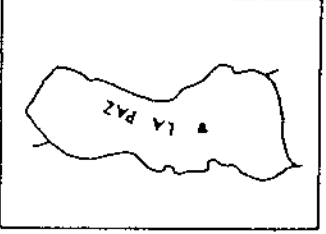
CUADRO No. 7
POBLACION DE 7 AÑOS Y MAS, POR CONDICION DE
ACTIVIDAD SEGUN GRUPOS DE EDADES

Grupos de Edades	Total	Economicamente Activa				
		Total	Ocupado	Desocupada		
				Total	Cesante	BTPPV
TOTAL	4240	2106	2029	77	15	62
7 - 9	374	40	40	0	0	0
10 - 14	693	120	116	4	1	3
15 - 19	537	219	200	19	1	18
20 - 24	408	260	249	11	3	8
25 - 30	361	242	234	8	1	7
30 - 34	256	180	174	6	2	4
35 - 39	282	194	184	10	0	10
40 - 44	275	188	187	1	0	1
45 - 49	273	191	188	3	2	1
50 - 54	193	133	129	4	4	0
55 - 59	160	102	97	5	1	4
60 - 64	128	74	72	2	0	2
65 - 69	103	58	57	1	0	1
70 Y MAS	193	105	102	3	0	3
Sin Especific	4	0	0	0	0	0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo nacional de Población y vivienda 1992

La tasa de Desempleo en Achocalla es de 7,31%, que son aquellos que no están trabajando la semana previa a la encuesta.

MAPA DE UBICACION



FLUJOS MIGRATORIOS
DEPARTAMENTO : LA PAZ PROVINCIA : MURILLO ACHOCALLA
—•—•—•— Acuerium • Comunidades ↑ Flujo Migratorio 0 1 2 3 4 Km.

1.14. Migraciones

Se considera migrante a toda persona que nació en un lugar diferente de aquel que tiene su residencia habitual. Como migrante (temporal y definitiva) reciente se considera a toda persona que cambió la residencia habitual en el quinquenio precedente a la fecha del censo.

1.14.1. Migración Temporal y Definitiva

Dentro la Microcuenca de Achocalla no se cuenta con datos estadísticos respecto a la migración, pero según información obtenida del Diagnóstico, una gran parte de los comunarios indicaron que los jóvenes trabajan en la Ciudad, y algunas veces no retoman, por que adquieren terrenos en la Ciudad de El Alto principalmente; y, también están los muestran la doble residencia, tal es el caso de los comunarios de Cañuma que trabajan en el Campo de Golf de Mallasilla o de los comunarios de Uypaca que trabajan en la zona sur de La Paz; en las comunidades de Marquirivi, Pacajes y Pucarani desarrollan sus actividades como Trabajadores por Cuenta Propia. En general, no existe una migración notoria en la Microcuenca, mas por el contrario, existe una emigración hacia la cuenca (Mapa 3).

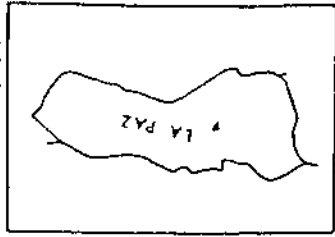
1.15. Servicios Básicos

1.15.1. Servicio Sanitario

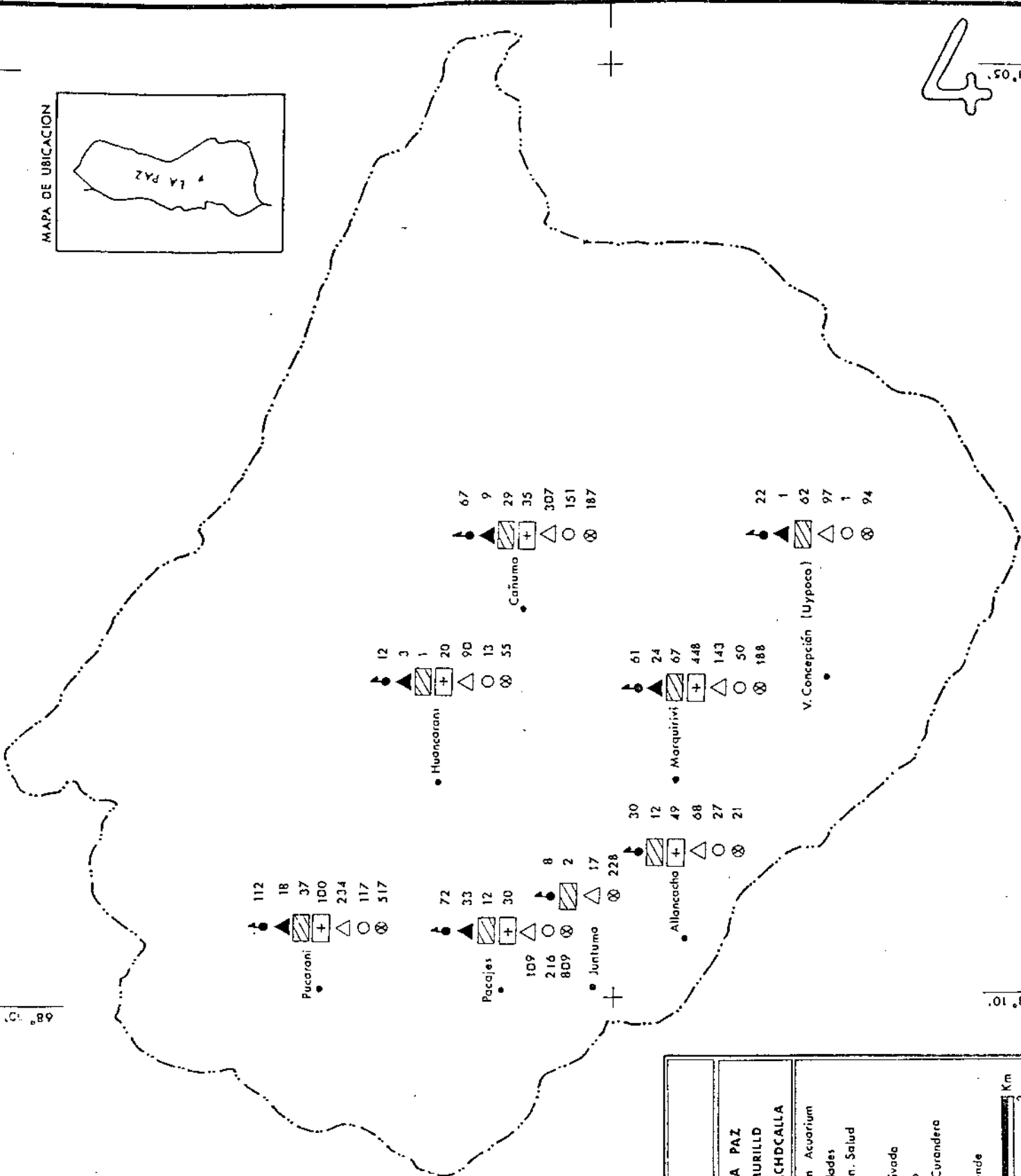
A continuación describiremos el porcentaje de familias que poseen servicios básicos en las diferentes comunidades:

En la comunidad de Huancarani nadie tiene letrina, lo mismo que en Juntuma, Allancacho y Cañuma. Sólo el 10% de las familias de Pucarani y el 5% en

MAPA DE UBICACION



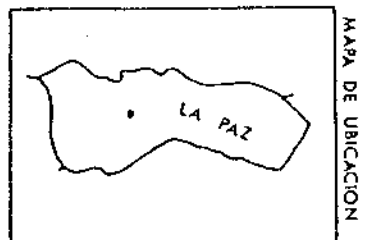
68° 05' M



68° 05'

16° 35'

MAPA DE SALUD	
DEPARTAMENTO : LA PAZ	
PROVINCIA : MURILLO ACHDCALLA	
<ul style="list-style-type: none"> Divanrium Aquarium ● Comunidades ▲ Dep. Min. Salud ◻ C. N. S. ◻ Serv. Privada ◻ Farmacia ◻ Yaliri - Curandera ○ Otro ⊗ No Atiende 	<p>0 1 2 Km</p>



SERVICIOS SANITARIOS.
(VIVENDAS PARTICULARES)

DEPARTAMENTO	LA PAZ
PROVINCIA	MURILLO
	ACHOCALLA

- - - - - Ovarium Acuarium
 • Comunidades
 Δ Si posee
 ○ No posee

0 1 2 Km

16° 35'

68° 10'

V. Concepción (Uyupa)

54

7

Allancacha

4

43

Morquivil

221

20

Junluno

54

0

Cañuma

206

Δ

Huancarani

0

46

Pacajesi

5

288

Pucarani

15

250

68° 05'

Pacajes cuentan con letrinas; el 12% de las familias de Marquirivi y el 67% de Uypaca también cuentan con este servicio (Mapa 4 y 5).

1.15.2. Agua Potable

El origen del agua que se utiliza para beber y cocinar es aceptado como el principal indicador para evaluar las condiciones habitacionales, dada su importancia desde el punto de vista de la higiene y salud de la población de la cuenca.

En las 8 comunidades de estudio, el 58% obtienen el agua de un pozo o noria, el 20,94% del río, lago ó vertiente y sólo el 19.66% beben de la red pública o privada. Estas cifras nos muestran, que la mayor parte del agua consumida, el 79,25%, no es potable en la Microcuenca. Las comunidades de Allancacho y Juntuma son las que carecen de agua potable y solamente consumen agua de pozo y/o vertiente.

1.16. Nivel de pobreza

Para tener un contexto mas amplio de este mal que nos aqueja, es necesario conocer los principales indicadores de pobreza a nivel de nuestro país, para luego mostrar los resultados en la zona de estudio.

Para hablar de la pobreza en Bolivia, los siguientes datos son reveladores:

- › Bolivia ocupa el último lugar de una lista de 114 países, en cuanto a niveles de pobreza rural, con un 97% de pobres en su población rural (FIDA, noviembre de 1993).
- › Un 56,2% de esta población rural es "indigente" o vive en extrema pobreza (NN.UU., 1992).

- El ingreso promedio de la población campesina está por debajo de los 130 Dólares/año.
- La esperanza de vida al nacer es de 60 años, según datos del año 1991.

Bolivia es un país eminentemente Campesino, ya que casi el 50% del total de su población vive en el área rural.⁷

Según un estudio realizado por el FIDA,⁸ la pobreza tiende a perpetuarse por los siguientes problemas:

- Falta de acceso a la tierra y el agua.
- Distribución desigual en los sistemas de aparcería y tenencia.
- Mercados subdesarrollados
- Falta de acceso al crédito y a los insumos.
- Falta de servicios de capacitación

1.16.1. Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas en el Cantón Achocalla

Para el análisis de este punto, veremos el trabajo realizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO)⁹ sobre la construcción de Mapas de Pobreza en base al Censo realizado en 1992.

La metodología utilizada es el Método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), adoptado en gran parte por los países de América Latina para la construcción de mapas de pobreza; consiste, en comparar las condiciones de vida

⁷CEDLA, ILDIS. Informe Social Bolivia No.1 1994 Octubre de 1994 p. 207

⁸Op. Cit. p.30

⁹Unidad de Análisis de Políticas Sociales, Instituto Nacional de Estadística, Unidad de Políticas de Población y Unidad de Análisis de Políticas Económicas. MAPA DE POBREZA. 1993

de cada hogar en relación al conjunto de normas que expresan el nivel mínimo, debajo del cual se considera insatisfecha un grupo de necesidades esenciales:

- ▶ Vivienda
- ▶ Servicios e Insumos Básicos
- ▶ Educación
- ▶ Salud y Seguridad Social

Los resultados de este estudio fueron los siguientes: a nivel nacional, en la jerarquización de la pobreza la Provincia Murillo está en el puesto 108 de un total de 111 de los municipios más pobres.

Esta misma jerarquización, a nivel departamental, el cantón Achocalla está ubicada en el lugar 292 de un total de 433 cantones con los siguientes índices de Pobreza:

El 96,4% no tiene disponibilidad de agua, sanitarios y/o eliminación de excretas. También, en los insumos energéticos tenemos que, el 85,2% carecen de energía eléctrica y/o un tipo de combustible utilizado para cocinar. En lo que respecta a salud, el 92,3% no tienen acceso a los centros de salud ni están asegurados. Esta es la situación actual del Cantón de Achocalla.

1.17. Estructura Social

Las comunidades de la cuenca de Achocalla se caracterizan por estar en proceso de urbanización. Este proceso se clasificará según el orden de importancia, empezando por las comunidades de Pacajes Pucarani, Marquirivi, Juntuma, Allancacho, Uypaca, Cañuma y Huancarani. Las actividades realizadas por la comunidad de Pacajes son de comercio (venta de productos), actividades recreacionales (paseo en botes, caballos, coches pequeños), sobre todo, los fines de semana y días feriados.

En las comunidades de Pucarani, Marquirivi y Pacajes, existen actividades de comercio en locales (tiendas de barrio, pensiones y/o bares), existiendo poca actividad en este rubro en el resto de las comunidades.

Actualmente, la cuenca de Achocalla se encuentra en transición, de una región netamente rural a una urbana, por la cercanía y expansión de la ciudad de La Paz y El Alto.

La cuenca de Achocalla se caracteriza por sus condiciones agro-urbanas¹⁰. Estas condiciones se refieren no solamente a las relaciones socioeconómicas internas, sino también a las relaciones de producción entre la cuenca y los centros urbanos. Las condiciones socioeconómicas internas se caracterizan por la constante migración de jóvenes varones hacia La Paz y El Alto. Estos jóvenes se desempeñan como choferes, albañiles y en otras actividades de carácter temporal como se explico en el punto 1,7. Por otro lado, la mayoría de las mujeres se dedican a la agricultura y salen de la cuenca solamente a comercializar productos agrícolas. Otro aspecto socioeconómico, que convierte a Achocalla en una región agro-urbana es el nuevo patrón de emigración de los centros urbanos hacia Achocalla. Esta migración está representada por un aumento de construcciones de domicilios y la reducción de tierras agrícolas, resultando en la génesis de un proceso de urbanización.

Estas relaciones socioeconómicas, son complementadas por las relaciones de producción de Achocalla con La Paz y El Alto. Achocalla es uno de los principales productores de hortalizas para los centros urbanos. Cabe especificar que ninguna de las comunidades de Achocalla cae bajo la definición de una

¹⁰ Para el presente estudio no se tiene una definición concreta ni existe una bibliografía sobre el tema, sin embargo, se considera al uso del suelo. Por tanto, lo Agro-urbano es el proceso de cambio del uso del suelo con fines productivos hacia un uso no productivo; en otras palabras, nos estamos refiriendo al uso y la transformación que sufre el uso del suelo; primeramente, usado como un bien productivo (agropecuario) y luego, es utilizado para un fin de construcción de viviendas.

región agro–urbana. Dentro de la cuenca de Achocalla se pueden distinguir 3 tipos de comunidades (Mapa 6).

1.17.1. Comunidades Pre–Urbanas

Estas comunidades están caracterizadas por la relativa alta densidad poblacional y el acceso a una infraestructura urbana. La economía de estas comunidades esta más enfocada en la comercialización de productos y servicios, muy poco a la agricultura. Entre estas comunidades se encuentra: Pucarani, Pacajes y Marquirivi.

1.17.2. Comunidades Intermedias

Se la denomina a aquellas comunidades que se dedican en la mayor parte a la producción de hortalizas. Estas comunidades cuentan con cierto nivel de infraestructura y son representadas por las comunidades Allancacho y Juntuma.

1.17.3. Comunidades Campesinas

Las Comunidades de Huancarani, Uypaca y Cañuma se la denomina de esta manera, por su baja densidad poblacional o por la deficiencia en los caminos de acceso. Las actividades que desarrollan los comunarios de estas comunidades son de tipo agropecuaria con el 67,9%, en actividades no agropecuaria el 7,3% y, la combinación de ambos el 24,8%.

1.17.4 Centros poblados

Los centros más poblados en la cuenca son las comunidades de Pucarani con 1.194 habitantes, Pacajes con 1.377 habitantes y Marquirivi con 1.032



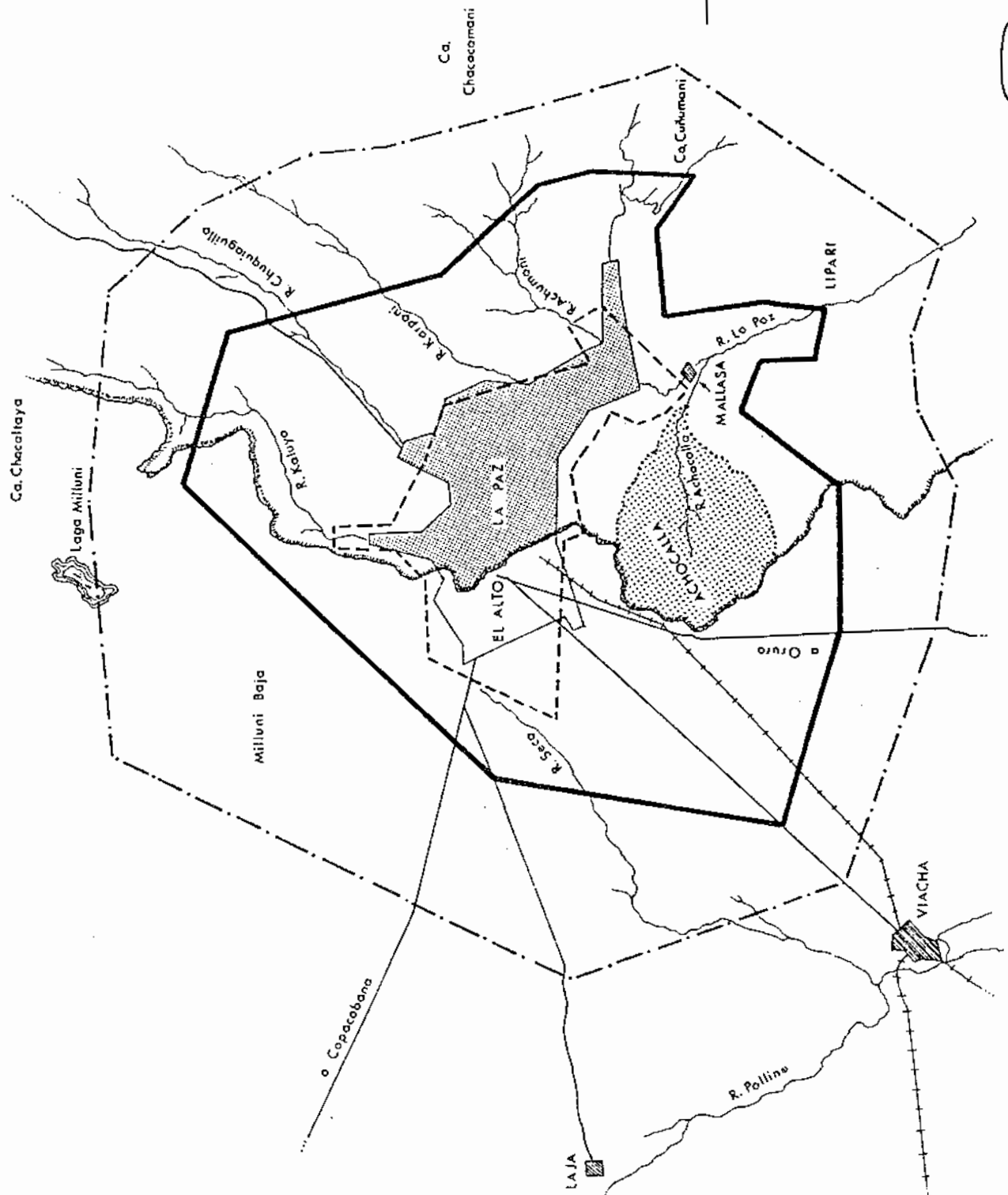
M

68° 25'

MAPA DE RADIOS - URBANOS

- Radio Urbana Anterior
- Radio Urbana
- - - Radio Suburbana
- ▨ Ciudad de LA PAZ
- ▩ ACHOCALLA

0 5 10 Km



68° 05'

68° 25'

16° 35'

habitantes. Estos grandes centros poblados no cuentan con todos los servicios básicos indispensables como se mencionó anteriormente.

La mayor parte de ellos tiene luz eléctrica, pero con un solo medidor para toda una zona. Mientras que el agua la obtienen mediante captaciones de las vertientes, considerándose por lo tanto, no potable.

1.17.5. Centros recreacionales

En la comunidad de Pacajes existe los siguientes centros recreacionales:

- Paseo en Botes, que dura alrededor de 5 min. y su costo oscila entre 0,50 Bs. a 1.00 Bs., de acuerdo al día de concurrencia.
- Paseo en caballos y en pequeños motorizados.

1.17.6. La urbanización

Según un estudio realizado por la Alcaldía el año 1982, la Microcuenca de Achocalla pertenece al Radio Urbano, lo que supone que en un corto plazo, la Microcuenca será Urbanizada y para ello se debería realizar una planificación.

Un detalle importante de análisis en la Microcuenca de Achocalla, fue la Urbanización, por ello, se incluyó en la encuesta familiar, la información referente a lo que se piensa acerca de la Urbanización y las respuestas fueron las siguientes:

- Cerca del 35% contestaron de que la urbanización sería *beneficiosa*, para el comercio, como también para solucionar sus necesidades, como los servicios básicos o simplemente por que ya existe urbanizaciones en algunas zonas.

- El 46% opinaron que con la urbanización, se valorizará más sus terrenos y que tendrían mejores servicios básicos.
- El 19% restante sostuvo, de que ya no existirían problemas como de los linderos y con otros servicios en la región.

Uno de los indicadores del crecimiento de la población en la Microcuenca es que se puede observar a simple vista nuevas construcciones, donde los propietarios son gente de las ciudades que se convierten en vecinos.

Un aspecto paradójico de la urbanización es a nivel organizacional, pues, no están de acuerdo con la urbanización. Entre las argumentos que más se menciona son las siguientes:

- Que la fuente de ingresos es la agricultura
- Señalan que los jóvenes de la comunidad están de acuerdo con la Urbanización y las personas mayores no.

Según esta consulta en diferentes eventos, la urbanización se la enfoca desde el punto de vista de mejora de las necesidades básicas; tal es el caso de la comunidad de Cañuma, que está de acuerdo con la urbanización, por que ellos carecen de agua potable y, lo mismo sucede con otras comunidades.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ASPECTOS CONCEPTUALES Y CONTEXTO

Existe un conjunto de factores que influyen o se relacionan con el crédito agrícola; se pueden distinguir algunos enfoques, que parten de visiones diferentes y algunas veces contrapuestas sobre el papel y la relación del crédito con el desarrollo. En la década de los 50, se pueden distinguir tres grandes enfoques en torno al crédito, el enfoque tradicional, el nuevo enfoque y el enfoque de la FAO.

En América latina, a través de programas de cooperación internacional, estos tipos de crédito han sido adaptados a la realidad de cada país, dándose de forma simultanea o secuencial, según haya sido su nivel de desarrollo y la política macroeconómica de sus gobiernos¹¹.

2.1.1. El Enfoque Tradicional¹²

Surge a principios de la mitad del presente siglo, que plantea que los pobres rurales no tiene capacidad de ahorro ni pueden responder a los estímulos que éste les ofrece, así como que tienen un limitado acceso al sistema financiero formal, lo cual los obliga a recurrir al sistema financiero informal, pese a ser claramente desfavorable para ellos, al resultarles expoliativo o de despojo de lo poco que tienen. Entonces, la alternativa para involucrarlos en un proceso de innovación tecnológica, generar posibilidades de reinversión en el agro y apartarlos del sistema financiero informal, es otorgarles créditos baratos con supervisión técnica.

¹¹ Olga del Carpio, "Crédito Supervisado y Desarrollo Rural". Centro de Estudios Regionales Bartolomé de las Casas. Cusco-1991. Debates Andinos No. 21.

¹² Op. Cit. p. 12

2.1.2. El Nuevo Enfoque¹³

Constituye una refutación y crítica al enfoque tradicional anterior. Sosteniendo que los pobres rurales tienen capacidad de ahorro, pero no disponen de los incentivos necesarios, requiriéndose por lo tanto la reforma del sistema financiero en su conjunto para generar los fondos del crédito. Así mismo, sostiene que en el mercado de crédito agrícola, el crédito informal cumple una legítima función económica y sus operaciones son frecuentemente más efectivas, útiles y menos costosas.

Este nuevo enfoque, plantea que el crédito agrícola debe constituirse efectivamente en un instrumento de desarrollo, como intermediación financiera que no solo garantice la generación y conjunción de fondos financieros, sino que permita identificar, cuantificar y solventar los costos en los que incurren por el hecho de utilizar y proveer servicios financieros, para lo cual las tasas de interés, tanto de depósitos como de préstamos, deben fijarse en un nivel real.

Este enfoque sostiene que el crédito artificialmente barato y abundante, con bajas tasas de interés y de otorgamiento indiscriminado, tiende a destruir los programas de crédito y hacerlos insostenibles, y quienes formulan políticas se muestran resignados a la recurrencia de los problemas institucionales y a los pobres resultados financieros de los programas de crédito rural. Sostienen también que la supervisión técnica en el crédito tiene un débil efecto en la decisión de adopción de nuevas tecnologías. Este enfoque considera, que el crédito, para que se constituya en un verdadero instrumento de intermediación financiera, debe reunir las siguientes propiedades: La *fungibilidad, divisibilidad y sustituibilidad* (Del Carpio, 1991)¹⁴.

¹³ Op. Cit. p.12

¹⁴ Op. Cit. p.13

La *fungibilidad* debe ser entendida como la propiedad del dinero que le permite ser convertido en cualquier bien o servicio disponible en el mercado.

La *divisibilidad*, como la propiedad por la cual el crédito debe ser atendido en la proporción que el prestatario lo requiere y no en relación al monto financiero que corresponda a una superficie y/o paquete tecnológico determinado.

La *sustituibilidad*, como la facultad del crédito para atender cualquier tipo de actividad productiva o de servicio de apoyo a la actividad agrícola.

2.1.3. El Enfoque de la FAO¹⁵

Surge como una alternativa a los enfoques anteriores y, se constituye combinando elementos de ambos enfoques y adicionando otros nuevos. La FAO (Programa de la NN. UU. para la Agricultura y la Alimentación), propone:

- Convertir el crédito agrícola estático, que pone fondos a disponibilidad de los agricultores, pero sin garantizar incrementos en la producción, en un crédito agrícola dinámico, lo que significaría lograr que al final del periodo del crédito, los agricultores hayan mejorado sus fuerzas productivas e incrementado sus ingresos.
- Adicionar al crédito agrícola, el servicio de extensión y los servicios de cooperativas y mercadeo, y que aquél funcione dentro de los esquemas convencionales. La asistencia técnica debe ser subsidiada y orientada a contribuir no sólo al incremento de la producción, sino también, a mejorar las condiciones sociales y alcanzar el bienestar de la población. Este servicio de extensión, debe ser otorgado por técnicos, quienes no deben realizar tareas ni tener responsabilidades de crédito. Las cooperativas y el mercadeo deben

funcionar como intermediadores del ahorro rural y de un sistema financiero que capte y coloque fondos en actividades rurales.

2.1.4. Enfoque Productivo¹⁶

Considera al crédito como un insumo de la producción junto a la tierra, la mano de obra, la tecnología, el riego. Se parte de la comprobación de que los bajos niveles de productividad de la agricultura de los países en desarrollo, están asociados a la baja calidad de los recursos existentes y a un bajo nivel en el uso de insumos modernos. Los agricultores no pueden mejorar la calidad de sus recursos ni acceder a dichos insumos porque sus niveles de acumulación son reducidos y estos a su vez son originados por la baja productividad. Existe así, un círculo perverso de pobreza que podría ser roto con el crédito rural.

Según ésta percepción, el acceso al crédito es la principal condición para alcanzar el desarrollo de la agricultura. Pero, como los agricultores son muy pobres no se les puede cobrar una tasa de interés de mercado. Por lo tanto lo más recomendable es subvencionar la tasa de interés

2.1.5. Enfoque de los Mercados Financieros¹⁷

Este enfoque, parte de señalar que el crédito por naturaleza, es un instrumento financiero y no un insumo productivo. Desde esta perspectiva, el fortalecimiento de las instituciones y del sistema financiero, es el que aporta significativos beneficios al desarrollo rural. La política crediticia debería estar destinada a favorecer la creación, el fortalecimiento y la difusión de mercados financieros en las áreas rurales.

¹⁵ Op. Cit. p. 14

¹⁶ Hugo Rivas Guerra, Clave Consultores S.R.L. A.I.P.E: CREDITO RURAL. Análisis y Reflexión de Experiencias Institucionales . La Paz 1995

¹⁷ Op. Cit. p. 47

Según este enfoque, los mercados financieros coadyuvan al desarrollo de las zonas rurales de varias formas. Una de ellas, es mediante la mejor asignación de recursos. Permite que los agricultores con escasez de capital, inviertan en proyectos rentables. También permite que los que tienen excedentes monetarios ahorren y obtengan una ganancia.

2.1.6. Crédito Subvencionado¹⁸

La subvención es un gasto otorgado a título definitivo a una persona pública o privada a fin de aligerar o comprender una carga o fomentar una actividad determinada. Término utilizado para expresar la transferencia de recursos. Puede ser directa o indirecta.

La subvención a proyectos, es una transferencia que se otorga para obras de infraestructura o de servicio de interés público y no se devuelve. Está orientada a financiar obras de infraestructura ligadas a proyectos, para hacerlos más rentables y con ello, dar mayores ingresos a los campesinos y acelerar la devolución de los créditos.

No se debe confundir subvención con donación. Esta última es la acción de traspasar, dar, ceder un bien o un dinero a otra persona natural o jurídica. Es una acción irrevocable. La donación implícitamente es un acto de justicia y en el extremo es una obra de caridad asistencial y paternalista. La subvención es un acto económico de distribución de recursos y equidad social. También es aplicable a aquellos pequeños productores cuya actividad económica es calificada de estacionaria (no genera excedentes) o subsistente. Solamente se los puede convertir en productores excedentarios, si se combinan adecuadamente crédito con subvención a determinados componentes de los proyectos que se implementan.

2.1.7. Enfoque del Estudio

Para el enfoque del estudio, se adoptó algunos elementos de cada uno de los enfoques citados anteriormente.

Para este enfoque partiremos, por la definición de subvención (o crédito a fondo perdido supervisado):

La subvención es un acto económico de distribución de recursos y equidad social. También, es aplicable a aquellos pequeños productores cuya actividad económica es calificada de estacionaria (que no genera excedentes) o es subsistente. Solamente se los puede convertir en productores excedentarios, si se combinan adecuadamente los recursos existentes. Combinación entre la capacitación de los recursos humanos, principalmente artesanía, y el apoyo financiero y un uso eficiente y eficaz de ambos factores.

Este uso eficaz y eficiente, debe estar ligado con la capacitación y supervisión de los beneficiarios.

Este recurso a fondo perdido (o crédito a fondo perdido supervisado) se constituye en un verdadero instrumento de intermediación, que está orientada a financiar obras de infraestructura productiva, para hacerlos más rentable y con ello, dar mayor ingreso a los campesinos, ya que los campesinos tienen limitado acceso al sistema financiero formal; lo que se pretende con esta acción es, generar posibilidades de reinversión productiva y sea un instrumento de desarrollo, que debe estar bajo la supervisión técnica.

¹⁸ Op. Cit. p. 51

La asistencia técnica y capacitación debe ser subsidiada y orientada a contribuir no sólo al incremento de la producción, sino también, a mejorar las condiciones sociales y alcanzar el bienestar de la población beneficiaria.

El crédito a fondo perdido supervisado, debe promover el desarrollo rural, entendiéndose éste, como la capitalización, el aumento de ingresos y el mejoramiento de las condiciones de vida de las unidades productivas de los campesinos.

2.2. Contexto: Crédito Rural en Bolivia

Con el cierre del Banco Agrícola de Bolivia (BAB), institución que no atendió eficientemente a la población rural con servicios crediticios, se ha reiniciado un fuerte debate sobre el crédito rural en Bolivia. Se discute sobre los grupos beneficiarios, los volúmenes necesarios para satisfacer la demanda, el tipo de intermediario a involucrar en la concesión de crédito y las tecnologías y, las condiciones financieras que deben contribuir a la sostenibilidad de las instituciones financieras a mediano y largo plazo ¹⁹.

Debido a que la mayoría de la población vive en condiciones económicamente deprimidas en las áreas rurales del país, el crédito es considerado como un instrumento fundamental para el desarrollo de estas zonas. Sin acceso a capital ajeno, supuestamente muchas unidades económicas no pueden realizar proyectos de inversión.

Sin embargo, el sector privado no ha llenado hasta ahora el vacío institucional que dejó el cierre de los bancos estatales a comienzos de los años noventa. Pese a

¹⁹ Dale W. Adams, et. al. Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión. Ohio State University. 1987, San José de Costa Rica

los esfuerzos de algunas ONG's especializadas en crédito rural, que han incrementado considerablemente su atención y el volumen colocado en las áreas rurales, hay una restringida incursión de entidades bancarias y no bancarias en el mercado financiero rural. Esta situación se atribuye en parte a los siguientes aspectos puntuales:

1. *Segmentos urbanos del mercado financiero no agotados.* Hasta hoy día, el mercado de crédito y de ahorro de las grandes ciudades no está saturado. Por lo tanto, el costo marginal de ampliar los mercados financieros es menor, al de ingresar en nuevos mercados rurales.
2. *Mayor riesgo de la producción agropecuaria.* Las actividades agropecuarias se enfrentan con factores externos poco controlables, como el clima y las plagas. Asimismo, debido a que el ciclo de producción es más largo que en otras actividades económicas, sobre todo del comercio, estos factores negativos tienen mayores repercusiones en la generación de ingresos. Además, a corto plazo las posibilidades de recuperación de estas pérdidas a través de las mismas actividades agropecuarias son limitadas.
3. *Altos costos de información y operación.* Por falta de una exhaustiva y completa base de datos sobre antiguos clientes del sistema financiero y su historial crediticio correspondiente, las instituciones financieras que desean incursionar en nuevos segmentos de mercado financiero rural tienen que generar sus propios datos. Este proceso es moroso y costoso. De igual forma, el limitado sistema vial de comunicación dificulta la incursión en las zonas rurales de nuevos agentes financieros.
4. *Limitados fondos a colocar.* La atención de las cooperativas de ahorro y crédito en el campo es limitada, debido al bajo grado de inserción en el sistema financiero nacional que define sus tasas de crecimiento en función de los recursos locales a movilizar. Asimismo, las ONGs dependen de recursos externos que no se adecuan con suficiente flexibilidad a las demandas

crediticias. Su flujo está en función de las políticas institucionales y los objetivos y exigencias de las agencias internacionales.

2.2.1. Algunas de las Características del Crédito

Más de la mitad de las familias rurales, financian parte de sus costos de producción o de sus necesidades de consumo familiar con crédito. En zonas de menor diferenciación económica, todos los estratos económicos acuden en igual proporción al crédito. El número de familias con contactos crediticios en zonas de mayor dinámica económica es mayor.

La información disponible, indica que independientemente del desarrollo económico zonal y de la situación económica familiar, el crédito es una práctica común en las familias rurales.

El crédito por familia se incrementa en función de la dinámica productiva. En zonas económicamente más prósperas las unidades familiares productivas recurren con mayor frecuencia al crédito.

En cuanto a los créditos que financian en parte los costos de producción, su estructura y magnitud reflejan las características del sistema productivo zonal. En zonas económicamente más deprimidas se observa una mayor diversidad de actividades económicas. Asimismo, las familias operan tanto con créditos destinados a la agricultura, como a la ganadería y actividades secundarias.

2.2.1.1. Crédito Asociativo²⁰

Esta modalidad requiere a nivel de prestatario, la experiencia de una estructura organizativa estable de la organización de base campesina, que constituye un eslabón imprescindible de la intermediación. Esta organización, es la instancia para encarar proyectos de inversión de cierta magnitud que incidan en la productividad del productor rural, inversiones que los prestatarios individualmente se encuentran limitados de asumir. Se requiere la existencia de proyectos, cuyos estudios establezcan las condiciones sociales, técnicas y económicas que el proyecto debe enfrentar. La asistencia técnica proporcionada por otra ONG o técnicos contratados por la organización campesina, abarca la fase de implementación y gestión empresarial. Esta modalidad opera en base a las ventanillas del sistema bancario.

2.2.1.2. Crédito Selectivo²¹

Esta modalidad puede definirse, como la programación directa de los recursos financieros por parte del estado, para influir de manera indirecta en la asignación de los recursos reales de la economía. Esto implica la colocación de recursos en determinados sectores económicos y ciertas áreas geográficas, a tasas de interés diferenciados y subsidiadas y por lo general a plazos largos, generando una segmentación del mercado financiero. Esta política alentó la creación y expansión de los bancos de propiedad estatal, denominados bancos de desarrollo, cuyas funciones deberían ser las siguientes:

- a) Suministro de créditos a mediano y largo plazo;
- b) Promoción e identificación de proyectos;
- c) Estímulo al avance tecnológico;

²⁰ Reynaldo Marconi Ojeda. ONG's y Crédito Rural en Bolivia: Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural - FINRURAL. 1996. Ed. Plural. p. 11

- d) Asistencia Técnica;
- e) Capacitación de los recursos humanos
- f) Atención particular al éxito probable del proyecto como determinante para la concesión del crédito.

Sin embargo, lo que sucedió en la realidad es que los créditos se concedieron con una alta dosis de ineficiencia, en virtud a que los bancos de desarrollo se convirtieron en instrumentos dóciles de gobiernos de turno, que asignaron los recursos financieros con otros fines y una mala inversión. Los conflictos que afectaron a los bancos estatales en términos de insolvencia, mal manejo de la cartera e ineficiencia, se debieron a la influencia gubernamental.

Bajo esta modalidad, en las décadas del sesenta, setenta y hasta mediados de los años ochenta, se razonaba en sentido de que el crédito agropecuario que requería el poblador rural debía ser suficiente, oportuno, barato y asociado imprescindiblemente a la concesión de asistencia técnica.

2.2.1.3. Crédito de Libre Disponibilidad²²

A principios de la década de los noventa, particularmente con el inicio de actividades de la Fundación Sartawi, se introduce el concepto del crédito de libre disponibilidad en el área rural. A este esfuerzo se sumó posteriormente el de la fundación PRODEM, que incursionó también en el área rural.

Bajo esta modalidad crediticia, el crédito no tiene destino definido. Respecto a las garantías del préstamo, se practica con grupos solidarios, cuyos miembros se garantizan mutuamente. Los plazos oscilan entre 3 a 8 meses y los montos oscilan entre 70 a 500 \$us, y el interés fluctúa entre 30% a 40%.

²¹ Op. Cit. p. 11

²² Op. Cit. p. 12

Se empezó a considerar al poblador rural, como un agente económico capaz de tomar sus propias decisiones empresariales. La suficiencia del crédito dejó de ser una obsesión. Se empezó a conceder crédito al campesino en función de su situación socioeconómica real y sus posibilidades efectivas de repago.

2.2.1.4. Mercado de Dinero en el Campo: Bancos Comunales

Las entidades que más recursos destinan para el desarrollo de la microempresa en Bolivia son las Instituciones Privadas de Desarrollo y las Organizaciones No Gubernamentales extranjeras (IPDs y ONGS, respectivamente). En el área rural las agencias se han aglutinado en Finrural.

La cartera de programas de micro-crédito dirigida al área rural asciende a aproximadamente 25 millones de dólares. De este monto, más de 16,6 millones de dólares pertenece a las IPDs asociadas a Finrural²³. Hasta diciembre de 1995, los beneficiarios del área rural sumaban un poco menos de 85 mil prestatarios, frente a una población rural del orden de 2,7 millones de personas. La mayor concentración de crédito rural está en los departamentos de Santa Cruz y, posteriormente La Paz y Cochabamba.

El crédito para microempresas otorgado bajo la modalidad de bancos comunales, se hace a través de proyectos implementados en la actualidad por cinco instituciones:

1. "Crecer" en el área rural de los departamentos de La Paz y Cochabamba.
2. "Promujer" en áreas peri-urbanas de las ciudades de El Alto, Cochabamba, Tarija y Sucre.
- 3.- "Save the Children" en la provincia Inquisivi.
4. UNICEF en el norte de Potosí.

5. La Fundación La Paz en la ciudad del mismo nombre.

Financieramente, en todo el país y respecto al total de capital disponible para fines de microcrédito, el monto global dirigido por IPDs u ONGs es canalizado por entidades que patrocinan programas de bancos comunales o similares.

Si bien, los montos de crédito ofertados en el área rural y otros servicios han crecido sin precedentes desde el cierre del Banco Agrícola en Bolivia, todavía existe una demanda insatisfecha por cubrir. Asimismo, por la precariedad de las unidades productivas o familiares que trabajan en el área rural, no existe todavía una metodología financiera que permita una masificación del crédito rural en el campo.

En este contexto, los bancos comunales pueden ser una alternativa viable de financiamiento en el área rural y un instrumento valioso para disminuir el grado de pobreza de las unidades familiares. Es más, la implementación de bancos comunales en otros países latinoamericanos se está desarrollando sólidamente con técnicas financieras diferenciadas de acuerdo a las características políticas, socioeconómicas y legales de cada país, y, los resultados sobre el bienestar de la población son en general satisfactorios.

2.2.1.5. Fondo Rotativo²⁴

Los fondos rotativos administrados por las ONGs arrancan en el periodo anterior a la sequía de 1983, con la misión de facilitar la adopción de tecnologías de producción de mayor rendimiento y eficiencia en las explotaciones agropecuarias, particularmente de los denominados pequeños productores.²⁵

²³ Op. Cit. p. 13

²⁴ Op. Cit. p. 10

²⁵ Marconi Ojeda Reynaldo. "ONG's y Crédito Rural en Bolivia. Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural-FINRURAL. 1996. Centro de Información para el Desarrollo, La Paz, Bolivia

De manera general, bajo esta modalidad crediticia, los recursos se canalizan en especie o en dinero a organizaciones campesinas, para ser administrados durante un periodo dado y con una tasa de interés real de alrededor de 8% anual. Los beneficiarios son grupos meta cautivos de determinada ONG. La garantía del fondo rotatorio constituye la organización comunal. Considerando las estrategias de traspaso de programas de las ONG's a las organizaciones de base, los recursos canalizados bajo esta modalidad crediticia, se transfieren a favor de estas organizaciones en calidad de Fondo Rotatorio. Estos fondos constituyen experiencias sumamente valiosas en el campo del crédito agropecuario dirigido, habiendo establecido lecciones indiscutibles sobre los factores que son necesarios evitar en la administración del crédito rural (Marconi, 1996).

Sin embargo, el mayor defecto de esta modalidad de crédito rural radica en la filosofía paternalista con la que se administran, donde el poblador rural es sujeto pasivo del desarrollo, cuyas decisiones en torno al financiamiento que requiere se toman en su nombre, desconociendo el principio de soberanía del inversionista, convirtiendo al poblador rural en mero objeto del desarrollo y no su sujeto activo. Lamentablemente estos Fondos Rotativos se convirtieron en Fondos Donativos.²⁶

2.2.1.6. Razones para el Posible Fracaso de un Fondo Rotativo

A continuación analizaremos algunas razones por las cuales se han producido fracasos con fondos rotativos destinados al apoyo de las actividades agropecuarias del pequeño productor campesino²⁷.

²⁶ Op. Cit. p. 10

A. La Propiedad sobre el Fondo Rotativo no es Clara

Todos estos fondos han sido constituidos con donaciones de agencias de cooperación externa; excepcionalmente se trata de créditos. A partir del hecho de que "el dinero ha venido a nombre de los campesinos" se crea una cierta ambigüedad sobre la propiedad del fondo rotatorio. Evidentemente ha venido para los campesinos, pero es la institución quien los ha solicitado, la que tiene la responsabilidad sobre la administración y los informes.

El hecho que se trate de fondos donados no debe impedir tener claridad sobre la propiedad de los mismos. Otra cosa, sin duda, es el impedimento para "lucrar" con estos recursos, dada su calidad (generalmente de donación) y el estatuto jurídico de las instituciones que los promocionan (sin fines de lucro).

Algunos de estos fondos son co-administrados con las organizaciones de base y tienen el propósito de alcanzar la autogestión campesina del mismo, lo que obscurece aún más la pertenencia o propiedad del Fondo Rotativo, introduciendo además, una práctica dañina de juez y parte en un tema tan delicado como el de cobrar deudas. La consecuencia es que no queda claro, quién (y con qué autoridad) se debe cobrar los préstamos.

B. La Organización Campesina no esta Diseñada para Manejar Créditos

Como se ha mencionado, algunas instituciones plantean una cogestión o gestión de administración campesina del fondo rotativo.

En la gran mayoría de las comunidades campesinas, una buena y tradicional organización social (generalmente el sindicato), que cumple con relativa

²⁷ Walter Milligan. Nogub-Cotesu. 11 Razones para el posible fracaso de un Fondo Rotativo. Reflexiones para el Desarrollo Rural, Octubre 1994. Revista.

eficiencia tareas de relacionamiento y representatividad de las necesidades de la comunidad, al añadirle funciones como la administración de un fondo rotativo puede debilitarla y hasta llevarla a la crisis. Puede argumentarse, que una organización social es un ente creado por la necesidad colectiva de administrar recursos. De hecho, así es en las comunidades campesinas, pero, otro problema es la debilidad de la estructura y la insuficiente capacidad de gestión y administración. La falta de una contabilidad adecuada (el fondo rotatorio es muy exigente en este aspecto) puede conducir a conflictos internos y acusaciones entre la dirigencia y la base, aunque no necesariamente se registren malversaciones o robos.

Parecería entonces, que la respuesta está en la creación de organizaciones económicas, pero la experiencia tampoco es positiva. En general, tienen las mismas dificultades señaladas para la organización social. Las excepciones corresponden, sobre todo, a las organizaciones económicas de segundo grado.

Debemos remarcar que nos referimos a la administración de un fondo rotativo por parte de una organización de base, y no a la organización como destinataria del crédito.

Pero, además, mas allá del tema del crédito, conviene señalar otro riesgo en la creación de organizaciones económicas aisladas de la organización social: creadas en su mayoría por las instituciones y dotadas de importantes recursos; en algunos casos, entran en competencia con la organización social (poder tradicional) y dividen a la comunidad.

C. El Fondo Rotativo es sola una parte de una Diversidad de Acciones

La mayoría de las instituciones ejecutan una diversidad de acciones (asistencia técnica, capacitación, etc.) donde el crédito constituye una actividad

complementaria. Así, el éxito o fracaso del proyecto no se mide por los resultados del crédito, sino por el fortalecimiento de la organización, el mejoramiento de la producción, la diversificación agrícola, etc.

En esta diversidad, las posibilidades de especialización son mínimas. Muchas veces se exige a los extensionistas la tarea de manejar créditos sin que se cuenten con la preparación para ello, pues se considera que el manejo del crédito no requiere de especialistas.

Así, no solamente los extensionistas, sino la propia institución no discrimina la función crediticia de la de promoción, y generalmente privilegia la segunda en desmedro de la primera.

D. Las otras Actividades son Gratuitas o están Subvencionadas

Si el apoyo en infraestructura, en asistencia técnica, en capacitación, etc. que imparte la institución es gratuito o subvencionado, resulta difícil para muchos prestatarios comprender que el crédito (semilla, los fertilizantes, algunas herramientas, etc.), proporcionado por la misma institución, tenga que pagarse.

E. Se Confunde Subvención con Crédito

A pesar de tener propósitos diferentes, muchas veces el fondo rotatorio acaba en una subvención a la producción agrícola.

No está claro el principio de una subvención. Donde ésta se justifica es más conveniente explicitar este propósito, el tiempo de duración, etc., y no es recomendable entonces constituir un fondo rotatorio.

Existen zonas, sobre todo en el altiplano, donde la producción agrícola es muy limitada y de alto riesgo; por lo que parece más indicado subvencionar la infraestructura productiva (sobre todo en riego y conservación de suelos, e infraestructura productiva).

En cambio, existen otras actividades campesinas que si pueden sostener créditos. El crédito de libre disponibilidad ha develado varias de ellas. Por ejemplo, el engorde del ganado.

F. Con el Fondo Rotativo, se busca introducir Innovaciones Técnicas que no están validadas a nivel del Campesino.

Muchas veces, el fondo rotativo es utilizado como una estrategia para introducir una propuesta técnica de producción (los famosos paquetes). Es decir, que sólo se da crédito a los campesinos que aplican las recomendaciones técnicas de la institución.

La mayoría de estos paquetes, son el resultado de investigaciones en estaciones experimentales o de recomendaciones técnicas a nivel teórico, y no están validados a nivel campesino.

Generalmente, estos paquetes son más caros que los que maneja el campesino y demandan mayor uso de fuerza de trabajo. No se contempla la disponibilidad de mano de obra de la familia campesina ni la capacidad económica para hacer sostenible la nueva producción. Se supone que la rentabilidad del paquete es tan alta que permitirá ahorros para la reinversión.

Por otra parte, la inyección de recursos adicionales para la explotación del suelo y el agua, puede implicar una ruptura del frágil equilibrio ecológico en las zonas de intervención, lo que pone en cuestión la sostenibilidad del sistema.

Para explicar carteras morosas, muchos informes abundan en justificativos por la incidencia negativa de fenómenos naturales. Además, de estar concentrados, los cultivos introducidos con el Fondo Rotatorio son más susceptibles a las plagas, heladas, granizada o sequía. Algo similar sucede con la introducción de animales mejorados.

Finalmente, pocas veces se contempla que la comercialización de la producción se debe realizar en un mercado y a escala poco conocidos.

Muchos fracasos se explican por la propuesta técnica que acompaña al Fondo Rotativo, y por el crédito en sí.

G. No queda claro, quién asume el Riesgo

Como la propuesta técnica ha sido realizada por el ingeniero, el campesino, aunque haya descuidado sus compromisos de trabajo, eludirá la responsabilidad a la hora del fracaso.

Qué producir, cómo producir, cuándo hacerlo y para qué producir, son preguntas a las que normalmente el campesino responde con una lógica de sobrevivencia antes que con una lógica orientada al mercado.

Se sabe que el campesino andino no apuesta a un solo cultivo, no siembra en una sola fecha, ni en un solo lugar. Esta diversidad es también parte de su estrategia, de ahí su resistencia a innovaciones que concentran la producción. Frecuentemente los técnicos se quejan de que el campesino no destina el tiempo necesario ni sus mejores terrenos a la propuesta productiva del Fondo Rotativo.

En consecuencia, la familia campesina no rechazará la innovación propuesta, pero la integrará a su propio sistema que combina las labores agropecuarias con

otros trabajos inclusive fuera de la comunidad. Algunos campesinos se refieren al Fondo Rotativo como una "yapa" (propina, adición), es decir, algo más que llega a la comunidad y que hay que aceptarla como tal.

H. *Se Favorece la Producción colectiva frente a la Tradicional Producción Familiar*

Algunos de estos fondos rotativos obligan al campesino a asociarse para producir, cuando tradicionalmente esta tarea lo hace de modo familiar.

Muchas veces el campesino se asocia para obtener el crédito (sobre todo cuando se trata de insumos), para luego realizar la producción a nivel familiar.

También se puede señalar que el campesino no siembra cualquier día. Los días indicados para la siembra se deciden en base a la observación del clima imperante y la posición de los astros. Esos días son dedicados a la siembra en la parcela individual familiar; la siembra con el fondo rotatorio puede esperar.

Existen casos, donde el interés del campesino que proporciona la tierra para la producción colectiva, está en la posibilidad de aprovechar luego individualmente la fertilización del suelo en la próxima campaña agrícola.

I. *Se establecen carteras pequeñas con costos administrativos altos*

Por sus características, el pequeño crédito implica costos administrativos altos que requieren de un volumen grande de cartera para cubrirlos.

La proliferación de pequeños fondos rotatorios, mayormente focalizados en un ámbito geográfico limitado, no permite cubrir los gastos fijos mínimos necesarios para su administración.

Además, una gran mayoría de los Fondos Rotativos realizan sus créditos, y a veces inclusive sus recuperaciones, es en especie. Este procedimiento encarece aun más los costos, ya que supone gastos adicionales por la adquisición y el transporte de insumos, el almacenamiento, pre y post cosecha, y la necesidad de una administración mas complicada. Normalmente estos costos no se contabilizan, ya que constituyen parte de las actividades subvencionadas del proyecto.

Adicionalmente, existen casos donde el producto recuperado no es de primera calidad, reduciendo el monto real recuperado; y si añadimos las mermas en el almacenamiento (por pudrición, pérdida de humedad, o simplemente sustracción), una rápida descapitalización del fondo rotatorio será difícil de evitar.

J. Se fijan tasas de intereses muy bajas o no existen

Bajo el justificativo de facilitar el acceso campesino al crédito y considerando la debilidad de su economía, muchos de estos fondos rotatorios operan con tasas muy bajas de interés o tasas cero. Los costos de operación, costo de riesgo y costo financiero (que por tratarse de fondos donados, normalmente es cero), están subvencionados, lo que crea una total dependencia con la institución que realiza la subvención y compromete las posibilidades de sostenibilidad del servicio.

K. Hay poca preocupación por las garantías

Como se trata de créditos, que comprometen la intervención en el uso de los recursos tanto del prestamista como del prestatario, en la mayoría de los casos no se trabajan adecuadamente las garantías del mismo. Se supone que la garantía está en el éxito del proyecto, pero como se señaló, no es muy claro sobre quién

recae la responsabilidad del éxito o el fracaso del mismo, ni quién asume efectivamente el riesgo.

En general, las garantías son solamente solidarias. Se asume que el grupo va a ejercer presión. Pero, no se debe olvidar, que también puede haber resistencia solidaria.

Con seguridad, existen otras razones que explican el fracaso de un Fondo Rotativo. Por ejemplo, el severo proceso inflacionario de los años pasados, fue la principal causa de la desaparición de varios Fondos Rotativos; o la falta de preocupación por reglas claras (procedimientos, metodología, controles, etc.) de parte de las instituciones que administran Fondos Rotativos (créditos).

Gran parte de los problemas anotados en estos puntos, no son nuevos: varios han sido superados o están en proceso de superarse por las instituciones que trabajan con crédito rural en Bolivia.

Varias instituciones especializadas en crédito rural, están operando con tasas de interés efectivas, garantías aplicables, volúmenes de cartera importantes (por lo menos superiores a los tradicionales Fondos Rotativos), y niveles de morosidad inferiores a los de la banca comercial y con sectores pobres. La cobertura de todos los costos que implica el crédito, es aún materia de discusión.

Esta especialización, abre mayores posibilidades de un manejo profesional del crédito, y una cobertura a mayor escala. Los créditos de estas instituciones no están concentrados en un rubro determinado ni en una zona geográfica específica. La diversidad y una mayor escala aportan experiencias y disminuyen los riesgos.

Existen casos, donde la institución de promoción que obtiene el financiamiento externo para el fondo rotativo, transfiere su manejo y administración a una entidad especializada, bajo un convenio específico; o si el volumen de cartera lo amerita, la propia institución crea una entidad especializada separada del resto de sus actividades.

La cobertura se ha expandido a otros ámbitos de la economía campesina, bajo un concepto más amplio de desarrollo rural frente al de desarrollo agropecuario.

Con los créditos de libre disponibilidad, se logra que el campesino decida cuándo y en qué invertir, y en consecuencia, que asuma el riesgo. Similar situación se produce, cuando los campesinos plantean la idea original del proyecto que será apoyado con un crédito, lo que no inhabilita un posterior apoyo técnico por una ONG u otra institución de desarrollo. Inclusive, se da el caso, donde la entidad que proporciona el crédito, induce a que los campesinos decidan qué institución les prestará la asistencia técnica necesaria para realizar el proyecto.

No es suficiente evitar los errores del pasado; pero, el solo hecho de hacerlo, constituye ya una contribución a la creación de un sistema financiero rural, a favor de los campesinos que demandan crédito para el desarrollo de sus actividades y están en condiciones de pagarlo.

CAPITULO III

LA ECONOMIA CAMPESINA EN LA MICROCUENCA DE ACHOCALLA

3. Economía Campesina

En un intento de caracterizar la economía campesina, se tomará en cuenta la aproximación teórica de H. Zeballos.²⁸ A continuación, se puntualizan los aspectos de la especificidad de la organización productiva campesina y otros propios de su incursión a la economía en su conjunto:

- a) La lógica campesina es asegurar la reproducción de sus condiciones de vida y de su propia unidad de producción.
- b) La unidad campesina es una unidad de producción y consumo; por ello la actividad domestica es inseparable de la actividad productiva.
- c) El jefe de familia de una unidad productiva campesina, admite como dato la fuerza familiar disponible y debe encontrar ocupación productiva para todos; es decir, el jefe tiene un compromiso irrenunciable con la fuerza de trabajo familiar.
- d) La intensidad del trabajo está determinada por la satisfacción de las necesidades de la unidad familiar
- e) La unidad campesina compra insumos y productos de consumo familiar, vende productos agropecuarios y fuerza de trabajo; todo ello definido siempre por la necesidad de sostener a la familia.
- f) El ingreso de la familia campesina es indivisible; consiste en dinero, especies, naciendo del esfuerzo común de la familia y la unidad productiva.
- g) La unidad campesina tiene una forma particular de internalizar el riesgo. El dominio del factor de sobrevivencia lo lleva a evitar el riesgos, cualquiera sea la ganancia potencial en el futuro.

²⁸ Grupo DRU, FDC y FADES. Política Crediticia y Economía Campesina. Ed. EDOBOL. 1992. P. 24-25

- h) La unidad campesina aparece formado como parte de un conjunto más amplio: la comunidad local. En este contexto se explican los intercambios de reciprocidad extra mercantiles.
- i) La articulación de la economía campesina al mercado capitalista es de intercambio desigual. El campesino vende barato sus productos y sus fuerzas; y compra caro los insumos y productos de consumo final.
- j) El campesino está dispuesto a producir a precios inferiores a los que el productor capitalista exigiría para hacerlo en igualdad de condiciones, por que sólo le basta con los requerimientos de reproducción de la fuerza de trabajo.

En este marco de análisis también desarrollaremos otros aspectos.

3.1. Nivel de ingresos en la Microcuenca

Uno de los indicadores socioeconómicos mas importantes en el análisis de la economía campesina es el ingreso. Variable que difícilmente puede ser obtenida. Este indicador se puede analizar a partir de dos perspectivas; desde los ingresos primarios y de los ingresos secundarios.

Los *ingresos primarios* son recursos obtenidos por la venta de la fuerza de trabajo, como Obrero o Empleado, obteniendo dinero en efectivo. Este tipo de ingresos es el más frecuente en la Microcuenca de Achocalla. Por otro lado, de estos trabajadores, el 55,6% tienen su trabajo permanente y en el 44,4% el trabajo es temporal.

Los *ingresos secundarios* son los obtenidos a través de la venta de sus productos o pagos en especie. Según la encuesta realizada en la cuenca, sólo el 30% se dedica a la agricultura.

3.2. Actividad para la manutención del hogar

En la encuesta familiar, se preguntó con que mantiene a su familia y los resultados fueron los siguientes:

- El 25,9% de los entrevistados indicaron que mantienen a su familia con trabajos en la Agricultura.
- El 17,8% de las familias entrevistadas indicaron que se dedican a actividades combinadas entre las agrícolas complementando con la venta de fuerza de trabajo (salarios).
- El 10,4%, se dedican a actividades agropecuarias complementando con la venta de fuerza de trabajo (salarios).
- El 5,2%, mantienen a su familia solamente con su salario
- El resto de las familias (14,8%) entrevistadas se dedican a actividades diversas tales como negocios, intermediarios, etc.

En las comunidades de Juntuma y Allancacho, la actividad principal es la Agricultura, lo que significa que mantienen a su familia con este trabajo. La Comunidad de Huancarani es una de las comunidades que tiene terreno temporal; la actividad principal al margen de la agricultura es el lavado de arena para construcción, donde cerca del 50% de los pobladores se dedican a esta actividad. En Marquirivi las actividades son combinadas lo mismo que en Cañuma, Pucarani, Pacajes y Uypaca.

3.3. Gasto semanal en alimentación de la familia

Con las limitaciones respectivas, se obtuvo los gastos de alimentación en forma semanal (Cuadro No. 8).

Como se puede apreciar, los gastos más frecuentes, 50,4% están comprendidos entre 40 a 80 Bs, el 21,8% de las familias encuestadas indican que tienen un gasto no mayor a 40 Bs.

En otras palabras, el 72,2% de las familias tienen un ingreso a lo más de 80 Bs. Equivalente en dólares, 17 \$us. Este gasto en alimentación en forma semanal significará en promedio, 40,15 Bs., y al mes 161 Bs., aunque esta cifra es discutible por el número de miembros que tiene la familia.

CUADRO No 8
GASTO EN ALIMENTACIÓN SEMANAL
DE LA CUENCA DE ACHOCALLA

Tramos de Gasto en Bs.	No. de Hogares	Porcentaje
0 - 40	26	21.80
40 - 80	60	50.40
80 - 120	20	16.80
120 - 160	10	8.40
240 - 280	1	0.80
360 - 400	2	1.70
TOTAL	119	100.00

Fuente: Elaboración Propia en base a las encuestas

3.3.1. Canasta básica de alimentos

El gasto de los hogares en los alimentos básicos permite medir el costo de la canasta básica, a través de la evolución periódica de los precios (Cuadro No. 9).

De esta manera, el peso relativo de cada producto en el gasto (ponderación) de los hogares está determinado por la cantidad y el precio de los alimentos.

Para el análisis del abastecimiento de alimentos de los hogares rurales, se consideró a las familias que viven en la zona de estudio. El trabajo se realizó a 10 familias de las diferentes comunidades, preguntando el artículo que consume, la

cantidad, el precio y lugar de compra. De este seguimiento, se desprende los siguientes artículos de consumo de la canasta familiar.

CUADRO No 9
CANASTA BASICA DE CONSUMO DE ALIMENTOS
SEGUN LUGAR DE COMPRA Y GASTO PORCENTUAL

Alimentos Básicos	Lugar de Compra	% del Gasto
1. Papa	Auto/compra	12,29
2. Chuño	Ceja del Alto	6,47
3. Pan	Tienda	13,24
4. Arroz	Ceja del Alto	10,14
5. Sal	Tienda	0,80
6. Refresco	Tienda	3,69
7. Azúcar	Tienda/Ceja	4,99
9. Fideos	Tienda/Ceja	8,44
10. Fósforo	Tienda	2,89
11. Carne c/hueso	Ceja	12,60
12. Huevos	Tienda/Mercado	5,32
13. Té	Tienda	1,80
14. Aji	Ceja del Alto	3,08
15. Cebolla	Auto/Compra	1,66
16. Zanahoria	Auto/Compra	3,49
17. Café Molido	Ceja del Alto	0,83
18. Habas secas	Auto/Compra	2,87
19. Aceite	Tienda/Ceja	5,40

Fuente: Elaboración Propia en base a las encuestas

La mayor parte de las familias, compra los artículos alimenticios fuera de la cuenca y solamente consumen los productos de la época. El porcentaje indica la importancia que tiene cada artículo dentro de la canasta familiar (Incidencia).

3.4. Tipo de tenencia de su terreno

El tipo de tenencia de sus tierras, está referido principalmente, a cómo obtuvo su terreno. En la encuesta familiar se obtuvo los siguientes resultados (Cuadro No. 10).

La mayor parte de los entrevistados indicaron que recibieron su terreno por herencia (39,4%), mientras que los comunarios propietarios (originarios) representa el 36,5% y los que compraron sus terrenos representan el 14,6%.

CUADRO No 10
TIPO DE TENENCIA DE TERRENO
EN LA CUENCA DE ACHOCALLA

Obtención del Terreno	Porcentaje
No Tiene	1,50
Originario	36,50
Herencia	39,40
Compra	14,60
Otros	8,00
TOTAL	100,00

Fuente: Elaboración Propia en base a la encuesta

A la pregunta, que si tenían o no título de propiedad, respondieron que el 77,4% que sí tenían título, el 14,6% indicaron que su título está en trámite y sólo el 2,9% no tienen título de la casa donde viven.

3.5. Aspectos Técnico–Económicos

3.5.1. Estructura de la Tenencia de Tierra

La información obtenida en este capítulo es el resultado de las encuestas familiares y el Taller de Evaluación del Diagnóstico, referidos específicamente al estado actual del uso de tecnologías, relaciones de producción y manejo de los factores de producción en las comunidades de la Microcuenca de Achocalla.

De acuerdo a la información del Cuadro No. 11, se observa que gran parte de las familias (19,6 %) se dedican a producir productos agrícolas, otra proporción menor (15,8 %) cuentan con pastos naturales, en ambos casos tienen un promedio

de superficie de 1.000 m²/familia, y en menor escala existen superficies de tierras en descanso (13,3 %), e incultivables (13,5 %).

CUADRO No. 11
ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE TIERRA Y TAMAÑO

Tipo De Tenencia	Frecuencia	Tamaño m ²	Porcentaje
Pasto Natural	38	1.000	15,8
Cultivos Agrícolas	94	1.000	19,6
Descanso	15	300	13,3
Incultivables	37	500	13,5

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

3.5.2. Antes de la Reforma Agraria

Antes de la Reforma Agraria, las tierras de la Microcuenca pertenecieron a unos pocos terratenientes que se establecieron en el lugar, quienes tenían a su disposición *pongos* para realizar las diferentes labores y trabajos de las haciendas.

A partir de la revolución de 1952, estos terratenientes son despojados de las tierras, las cuales pasan a propiedad de aquellos campesinos servidores. Años más tarde, por las condiciones climáticas que presenta y por la cercanía de la Microcuenca a la ciudad de La Paz, los campesinos del lugar comienzan a vender y dividir sus tierras. Actualmente muchas familias cuentan con pequeñas extensiones que no son suficientes para la producción agrícola.

3.5.3. Distribución Territorial de la Cuenca

Según el estudio realizado por el Departamento de Desarrollo y Planificación Urbana, de la Alcaldía Municipal de la Ciudad de La Paz y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), el 34% de las tierras son aptas para la Agricultura, lo que representa 1.341,3 Has (Cuadro No. 12).

El mismo estudio nos indica, que el 19% que representan 746.2 Has. son aptos para la construcción de viviendas.

CUADRO No. 12
EXTENSION DE LA CUENCA DE ACHOCALLA

Característica	Hectáreas	Porcentaje
Urbano	746,2	18,70
Agrícola	1.341,3	33,70
Quebradas	588,6	14,80
Bosque Comercial	564,1	14,20
Bosque de Protección	533,5	13,40
Paisaje	205,5	5,20
TOTAL	3.979,2	100,00

Fuente: Alcaldía Municipal de La Paz. Dpto. de Desarrollo y
Planificación Urbana y Cooperación Técnica Alemana

3.5.3.1. Tenencia de la tierra en la actualidad

En la actualidad, un 31,2 % de las familias de la Microcuenca posee terrenos entre 100 y 1.000 m². Las familias que poseen tierras hasta 3.000 m² representan el 35.9 % del total. y con más de una hectárea solo representan 15.7 % (Cuadro No. 13)

CUADRO No. 13
TENENCIA TOTAL DE TIERRAS

Tenencia de Tierra (m ²)	Porcentaje
100 – 1.000	31,20
1.000 – 3.000	35,90
3.000 – 4.000	17,20
4.000 – 5.000	15,70
Total	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

Como se ve, por las cifras descritas, más del 67 % de las familias poseen como máximo una superficie de 3.000 metros cuadrados; el minifundio en la

Microcuenca posee porcentajes altos lo que no favorece a la agricultura de la región.

3.5.3.2. Tenencia de tierras en cultivos

El tamaño de las tierras con cultivos varía de una comunidad a otra; en general, el 65 % de las familias posee tierras con cultivos entre los 10 a 2.000 m². Un pequeño porcentaje del 3,2 % tiene mas allá de 7.000 m² de tierras con cultivos. Familias que poseen entre los 2.000 y 7.000 m² representan un 31 % del total.

CUADRO No. 14
TENENCIA DE TIERRA EN CULTIVOS

Tamaño de los cultivos Agrícolas (m ²)	Porcentaje
10 – 500	18,10
500 – 1.000	28,70
1.000 – 2.000	18,10
2.000 – 3.000	15,90
3.000 – 4.000	8,50
4.000 – 7.000	7,40
Más de 7.000	3,20

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

3.6. Tecnología campesina

La preparación del terreno se realiza principalmente con la utilización de herramientas simples como la chontilla²⁹ y picota. También, se procede a la preparación del terreno con tracción animal, utilizando la yunta. La combinación de los tres instrumentos lo utiliza la mayoría de la población.

²⁹ Herramienta, con un mango de madera de unos 50 cm, que sostiene a la parte central de una barra de unos 30 cm. Con puntas anchas.

Para la siembra, los campesinos utilizan la yunta en un 46%; la combinación de chontilla, picota y yunta lo utilizan en un 44% y, el 10% restante utiliza otras herramientas.

Para la cosecha, el 82% de los campesinos utilizan el piquillo, chontillas y pico, el restante 18% utiliza la yunta con ayuda de alguna otra herramienta.

El almacenamiento la realizan en sacos, los cuales también sirven para el transporte y representan el 60% y el 40% lo utiliza para el almacenamiento el galpón.

3.6.1. Sistema de Producción Agrícola.

Al igual que en otras regiones Andinas, la producción agrícola en la Microcuenca de Achocalla, se base en una economía de subsistencia, que no permite máximos ingresos al comunario.

Al respecto, se realizaron estudios mediante encuestas familiares, para detectar los problemas y potencialidades de la zona.

3.6.2. La Agricultura en la Microcuenca.

La Microcuenca de Achocalla se encuentra entre 3.500–3.800 m.s.n.m., con pendientes moderadas y pequeñas serranías y áreas fuertemente erosionadas, donde los suelos en su mayoría son utilizados en la agricultura, pero hoy en día, la presión demográfica a obligado que los terrenos de cultivo se sitúen en suelos pedregosos llegando de esta manera a bajos niveles de producción

Por el sistema de cultivo, se pueden diferenciar dos tipos de terreno, cultivos a secano, y cultivos con riego.

- *Con riego*: papa, haba, zanahoria, lechuga, rábano, nabo, y otros.
- *A secano*: trigo, cebada, papa, maíz, arveja, haba, y otros.

A continuación daremos a conocer los datos recabados de las familias encuestadas en forma general, para lo cual tomamos en cuenta el número mayor de familias involucradas en las diferentes actividades.

3.6.3. Tenencia de tierra para agricultura

Tomando en cuenta los datos de 1992, la tenencia de tierra varía entre 1.250 a 2.000 metros cuadrados, ocasionando una fuerte presión sobre las condiciones de este recurso (Cuadro No. 14).

De acuerdo a los datos recogidos por las encuestas se tiene la información respecto a la tenencia y tamaño de la tierra, esta información se la desglosa en el Cuadro No. 14.

3.7. Riego.

En la zona alta de Achocalla, desde Kututu hasta Marquirivi, existe un sistema particular de circulación de las aguas; se produce las descargas naturales, que luego siguen un ciclo de infiltraciones y afloramientos en los terrenos superficiales. Este fenómeno es aprovechado en beneficio de la agricultura, y permitió la construcción de una densa y extensa red de acequias, mediante los cuales se conduce el agua a zonas que serían naturalmente secas (Cuadro No. 15).

3.7.1. Cultivo con riego.

De acuerdo al Cuadro No. 15, vemos que el 14,6 % de las familias se dedican a la producción de papa, bajo riego; seguido del cultivo de haba con un 14,1%.

**CUADRO No. 15
CULTIVOS QUE SE RIEGAN**

Cultivos	Frecuencia	Porcentaje
Papa	22	14,60
Haba	79	14,10
Zanahoria	73	13,00
Lechuga	72	12,80
Nabo	54	9,60
Cebolla	49	8,70
Cebada	33	5,90
Arveja	30	5,30
Otros	90	16,00
TOTAL	562	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Entre los cultivos menos regados tenemos a la cebada con 5,9 % y a la arveja con 5,3 %, respectivamente.

Cultivos como el trigo, maíz, haba, frutales, y otros, cuentan con poco riego, debido a las pocas horas que se les provee a la semana o al mes, de este recurso imprescindible.

3.7.2. Cultivo a secano.

En muchos lugares de la Microcuenca, se realiza este tipo de cultivos por la topografía que presenta y por la falta de organización de las comunidades.

La cebada con 21,2 % es el cultivo que en su mayoría no recibe agua, por ser tolerantes al déficit de agua; muchos de los agricultores tienden a tener cultivos a secano por los siguientes factores:

- a) topografía del terreno,
- b) abastecimiento de agua,

- c) falta de vertientes y
- d) organización inadecuada.

**CUADRO No 16
CULTIVOS A SECANO**

Cultivo	Frecuencia	Porcentaje
Cebada	25	21,20
Papa	19	16,10
Arveja	14	11,90
Haba	14	11,90
Trigo	11	9,30
Maíz	10	8,50
Otros	25	21,10
Total	118	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

3.7.3. Mano de obra en la producción agrícola.

El laboreo de suelos es un conjunto de técnicas que lo realiza la familia, donde participan el hombre, la mujer y los hijos (as); y en muy pocos casos, se incluye el contrato de un jornalero. De la misma manera, se presenta tal situación en la siembra, labores culturales y cosecha.

Por la cercanía de la ciudad hacia Achocalla, está labor muchas veces está destinada al hombre y a la mujer, y no tanto así a los hijos. Para la selección de productos y participación en el comercio, la mujer es la que realiza la mayor parte de estas actividades, y en algunas ocasiones es colaborada por su esposo e hijos (as).

3.8. Rotación de cultivos.

La rotación de cultivos, están influenciados por condiciones edafoclimáticos³⁰ de los suelos de la Microcuenca, de los cuales se da a continuación las rotaciones practicadas en el lugar.

CUADRO No. 17
SISTEMA DE ROTACION DE CULTIVOS

1 ^{er} Año	2 ^{do} Año	3 ^{er} Año	4 ^{to} Año	5 ^{to} Año
Papa	Haba	Maíz	Lechuga	Cebada
Haba	Papa	Cebada	Cebolla	
Zanahoria	Lechuga	Cebada	Papa	Nabo
Lechuga	Nabo	Zanahoria	Cebada	Papa

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Al igual que en otras regiones, la producción agrícola en la Microcuenca de Achocalla, se basa en una economía de reproducción simple³¹ y, la parte de esta producción está orientado al mercado de las ciudades de La Paz y El Alto.

Un sistema de producción agrícola se entiende como un conjunto de métodos y técnicas que se utilizan en el proceso productivo de las especies agrícolas. El sistema varía según las condiciones climáticas, también un factor importante que determina el sistema de producción es el riego, pues en la Microcuenca existen comunidades que no poseen agua para riego y otras que sí cuentan con agua para la producción de sus cultivos.

³⁰ De *edafos*: relativo a la composición físico química de los suelos; y a *climático*: relativo al clima.

³¹ La reproducción simple se entiende a una economía cerrada identificado con la siguiente relación: $M_1 \rightarrow D \rightarrow M_2$.
Donde:

"M₁" es la Mercancía de los productores que llevan al mercado.

"D" es la transformación de la Mercancía en Dinero en el Mercado

"M₂" es también Mercancía diferente a la anterior. Esta diferencia radica principalmente en la adquisición de Bienes de Consumo transformado en el mercado de bienes.

CUADRO No 18
CULTIVOS MAS PRODUCIDOS POR FAMILIA SEGUN SUPERFICIE CULTIVADA
EN LA MICROCUENCA DE ACHOCALLA

Superficie (m ²)	Papa	Haba	Zanahoria	Lechuga	Cebada	Arveja	Nabo	Maíz	Cebolla
75-100	5	5	4	8	3	1	4	4	7
200-250	9	7	4	5	1	3	4	3	1
400-500	14	2	7	5	8	5	5	1	4
800-1000	13	6	7	5	8	6	3	4	0
1500-2000	5	7	4	3	4	3	2	1	0
2500-3000	2	2	1	0	3	1	0	1	0
4000-5000	0	1	1	1	1	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

3.9. Relación superficie - cultivo

En la producción agrícola de la Microcuenca, se destaca principalmente el cultivo de hortalizas. Entre los cultivos más representativos y con grandes superficies destinadas a su producción, tenemos la papa, destinada principalmente al autoconsumo. También, tenemos el cultivo de la zanahoria, lechuga, haba, nabo y cebolla, destinada a la venta; finalmente, están el maíz, arveja y la cebada; ésta última utilizada como forraje.

3.10 Distribución y uso de tierras agrícolas

En la Microcuenca de Achocalla, las formas de producción agrícola son con riego en parcelas de pequeñas superficies y en una relativa mayor proporción en producción a secano.

De acuerdo al Cuadro No. 19, se deduce que cada familia que tiene terreno destinado a la producción agrícola de 66,10%, pastos naturales, el 13,97 %,

terrenos en descanso, 13,41% y tierras incultivables 6,52%, que generalmente destinada a su vivienda.

CUADRO No. 19
USO Y DISTRIBUCION DE LAS
TIERRAS AGRICOLAS
(Promedio por familia)

Uso del Suelo	Porcentaje
Pastos Naturales	13,97
Cultivada	66,10
Terrenos en descanso	13,41
Incultivables	6,52
TOTAL	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta

3.11. Participación de la mujer en actividades productivas

Analizando la participación de la mujer en el proceso productivo y labores del hogar, la mujer participa en la mayor parte de las actividades productivas y las del hogar.

Participa en un 92,4% en los trabajos agrícolas, en labores de siembra, escardar, aporcar, cosecha y comercialización. Mientras que en las actividades pecuarias participa cerca de un 70% solamente.

También lo hace en cuidados y pastoreo del ganado y, por último el trabajo es más destacado todavía en las labores de casa, cuidando a los hijos y preparando los alimentos principalmente en un 96,9%.

3.12 Tenencia promedio de vacunos por familia

El promedio de bovinos por familia está entre 2 y 4 cabezas, siendo que algunas familias más dedicadas a la actividad cuentan con un promedio de hasta 8 animales.

3.12.1. Transformación de la leche en quesos

Ninguno de los productores procesa su leche en queso (o yoghurt), no existe ningún tipo de transformación.

3.13. Organización de la comercialización

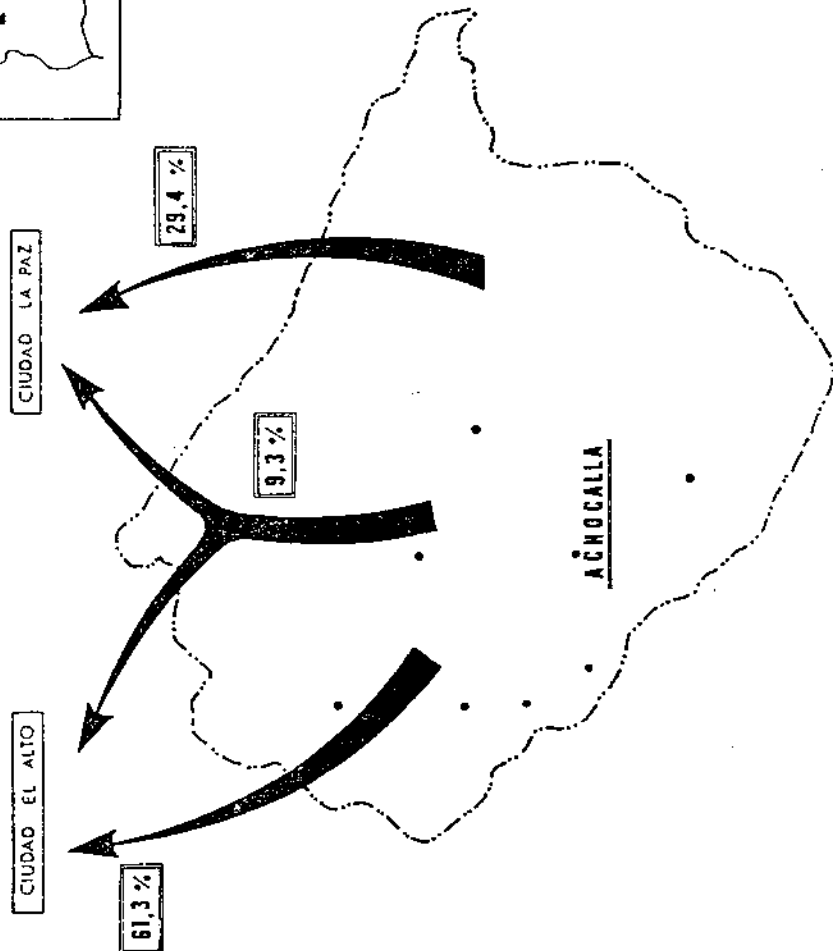
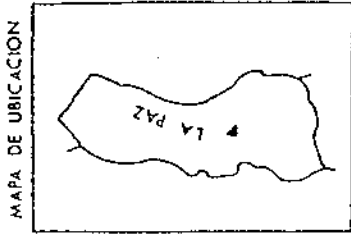
No existe ningún tipo de organización para la comercialización, excepto un camión de la PIL que diariamente recoge la leche de algunos productores, e igualmente, una o dos camionetas particulares.

3.13.1. Comercialización y Mercadeo

3.13.1.1. Sistema de Comercialización

El sistema de comercialización de la Microcuenca de Achocalla se caracteriza por ser tradicional y centralizado; es decir, el flujo de la producción, desde el productor hasta el consumidor, sigue canales de variada complejidad, en el cual intervienen desde pocos a muchos intermediarios. Su característica fundamental es que las decisiones y funciones más importantes se hacen a nivel urbano.

Esto se justifica debido a que casi la totalidad del volumen comercializable de productos agropecuarios de la Microcuenca son comercializados en las ciudades



MAPA DE COMERCIALIZACION
DEPARTAMENTO : LA PAZ PROVINCIA : MURILLO ACHOCALLA
--- Diversium Actuarius ▲ Flujo de Comercialización • Comunidades 0 1 2 3 4 Km.

de La Paz y el Alto, debido a la cercanía de la zona de producción a la zona de consumo.

La concentración de la producción se da principalmente en la Ceja de El Alto y la zona de Chijini de la ciudad de La Paz (Mapa 7).

3.13.1.2. Productos comercializados

Los productos agrícolas de la Microcuenca más comercializados en los mercados de la ciudad de La Paz y El Alto, son de acuerdo a su importancia, zanahoria, lechuga, nabo, cebolla, haba, rabanito, arveja, betarraga y cebada. El cultivo de la papa ampliamente difundido en la Microcuenca no es destinado a la venta, mas bien, la mayoría de los agricultores la destina al autoconsumo.

3.13.1.3. Sistema de comercialización en la Microcuenca

El sistema de comercialización de la Microcuenca se caracteriza principalmente por los siguientes factores:

a) Parcelación

La excesiva parcelación, provoca que el agricultor tenga su predio cada vez más pequeños con relación a parámetros del mercado, lo que no les permite tener producciones altas de sus cultivos. Este factor influye en el volumen comercializable de productos, los cuales son mínimos, lo que no permite al agricultor acceder a mercados estables ni mantener una oferta constante.

b) Transporte

Las condiciones de transporte de productos es deficiente, pues el traslado de los productos a los mercados urbanos de La Paz y El Alto se lo realiza por medio del transporte público de pasajeros.

El monopolio del transporte en la Microcuenca hace que los costos de traslado de los productos sean altos y en consecuencia se eleven los costos de comercialización.

c) Organización e información

No existe una organización a nivel de los productores, lo cual atomiza la oferta y cada agricultor enfrenta al mercado por su cuenta, favoreciendo la actividad y economía de los intermediarios.

No poseen medios de información sobre otras zonas de producción para poder realizar la planificación de su producción y llegar a los mercados en épocas de demanda.

d) Conservación

No poseen medios para la conservación o almacenamiento de sus productos, lo que no permite alargar los períodos de oferta, contribuyendo a la estacionalidad de los precios.

3.13.1.4. Funciones de la Comercialización

El agricultor de la Microcuenca durante el proceso de comercialización realiza principalmente las siguientes funciones:

a) *Lavado*

Luego de proceder a la cosecha de su cultivo, el agricultor realiza el lavado de sus productos, generalmente realiza esta función en lugares donde las acequias están algo ensanchadas.

b) *Clasificación*

El agricultor clasifica sus productos de acuerdo con el tamaño del mismo. Es así que se tiene la siguiente clasificación; producto de primera, de segunda y de tercera (principalmente en hortalizas).

c) *Transporte*

El transporte es realizado en su mayoría, por medio del servicio público (Micro 26). El cual transporta los productos hasta los centros de consumo de La Paz y el Alto. Aproximadamente, el 86% de los productores utiliza este servicio. También existe un grupo reducido de productores que posee transporte propio que representa el 4%. Otro sector, especialmente de comunidades alejadas como Cañuma y Huancarami alquilan movilidades para el transporte de sus productos. Esto se debe a que el transporte público solamente hace un recorrido al día en horas de la madrugada (5 AM) y no es suficiente para el transporte de toda la producción de las zonas.

Los productos sufren constantes daños en su apariencia y presentación y hacen que baje la calidad del producto y reciben precios bajos por la venta de los mismos.

d) *Venta*

Los agricultores proceden a la venta de sus productos de manera individual, sin ningún tipo de organización lo cual favorece al intermediario. Existe un porcentaje de productores que venden toda su producción y otros que destinan cierta cantidad para el autoconsumo.

CUADRO No. 20
VENTA DE LA PRODUCCION AGRICOLA

Venta	Porcentaje
Vende lo que produce	55
Venta y Autoconsumo	45
Total	100

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

3.13.1.5. Canales de Comercialización

Mediante encuestas a los productores y seguimiento del proceso de comercialización, se pudo constatar que existe un canal de comercialización variable.

Un sector grande de los productores comercializa su producción directamente a los mayoristas, el mismo que procede a la concentración de la producción para poder influir en el precio de venta a los detallistas, los cuales venden el producto finalmente al consumidor.

Existen también mayoristas, especialmente en la ciudad de La Paz que cumplen la función de mayoristas–minoristas, pues proceden a la venta directa al consumidor, esto se debe a que reciben el producto de los agricultores en el mismo centro de consumo.

Hay un sector de productores, especialmente de las comunidades de Pucarani y Pacajes, que poseen puestos de venta en los mercados de consumo; en este caso, la cadena de comercialización es simple, con mayores beneficios económicos para el productor.

Mediante el seguimiento realizado del proceso de comercialización de la región se pudo identificar a grandes rasgos los siguientes agentes de comercialización:

a) *Productor*

La mayoría de los productores de la Microcuenca, destina su producción para el autoconsumo y la venta, en diferentes porcentajes. La división de su producción se da según el volumen de su cosecha y la demanda de los distintos productos. Venden su producción a los intermediarios, en la mayoría de los casos a precios bajos debido a la urgencia de volver a sus comunidades.

b) *Mayorista*

Principalmente se dedica a la concentración de la producción y la vende a los detallistas, los cuales proceden a la venta directa al consumidor. Algunos mayoristas también cumplen la función de detallistas para incrementar sus ingresos.

c) *Detallistas*

Son los que poseen puestos de venta, tanto en los mercados de El Alto como en la ciudad de La Paz. Algunos productores conocen a estas personas, de manera que proceden directamente a la venta a estos. Esta es una manera de asegurar su mercado aunque muchas veces a precios bajos.

d) Consumidor

Es el último participante de la cadena de mercadeo; los consumidores de los mercados, donde se comercializan los productos de la Microcuenca son en su mayoría de la clase media y personas de bajos recursos, dichos consumidores muchas veces tienen preferencias de los productos agrícolas de Achocalla en relación a los productos de otras zonas.

CUADRO No. 21
DESTINO DE LA PRODUCCION

Destino de la Producción	Porcentaje
Autoconsumo	45,00
Trueque	4,90
Venta En Comunidad	1,60
Venta Ciudad	48,50
Total	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

3.13.1.6. Oferta

La oferta se caracteriza principalmente por ser estacional; los meses de mayor oferta son noviembre, diciembre, enero y parte de febrero. En estos meses el proceso y la dinámica de comercialización es acelerada, y el productor vende sus productos directamente a los intermediarios para evitar la pérdida de tiempo (buscando precios altos).

Otro motivo de la rapidez de la comercialización es que la mayoría de los productos ofertados son hortalizas, las mismas que tienen una perceptibilidad alta en relación a otros productos.

La oferta empieza a disminuir desde el mes de Abril hasta el mes de agosto; en esta época, la producción se da solamente en algunas comunidades, principalmente las que cuentan con riego y favorecidas por las condiciones climáticas.

Muchos productores para no perder el contacto con los mercados y mantener la oferta en esta época, realizan la compra de productos, especialmente hortalizas, de otras zonas de producción (Río Abajo, Sorata, Sapahaqui, etc.). Dicha compra es llevada a la Microcuenca, donde proceden al lavado y clasificación de los productos para su posterior comercialización en los mercados de las ciudades de La Paz y el Alto. Esta actividad es llevada a cabo principalmente por aquellos productores que poseen transporte propio y los que tienen puestos de venta fijos en los mercados de consumo.

3.13.1.7. Demanda

La demanda se da principalmente en los meses de noviembre a enero, coincidiendo con la época de mayor oferta; esto se justifica, debido a que en esta época la producción de otras zonas (Río Abajo, Cochabamba) no es alta, la misma que empieza a elevarse a partir de marzo cuando los precios empiezan a caer.

a) Mercado

Los productos de la Microcuenca, tienen como principales mercados los centros urbanos. En la ciudad de El Alto, están los mercados de la Ceja, donde generalmente los productores venden sus productos al intermediario. Otro mercado es el de la feria 16 de Julio, donde se comercializa a intermediarios y consumidores; la frecuencia de este mercado es dos veces a

la semana, los días jueves y domingo. Otro mercado es el de Villa Dolores, los días viernes

En la ciudad de La Paz, el principal mercado es el mercado Rodríguez (Chijini), donde la comercialización de productos agrícolas proviene de varias zonas de producción y la competencia de precios y calidad es variada. La frecuencia de este mercado es diario, pero el agricultor lleva sus productos para la venta a partir del día jueves a domingo.

Otro mercado, pero de menor importancia es el de la feria de Pocohota (Villa Remedios). En esta feria, el agricultor de la Microcuenca realiza compras de insumos y otros, y aprovecha también para llevar algo de su producción y participar del mercado.

CUADRO No. 22
LUGAR DE VENTA

Mercado	Porcentaje
El Alto	61,80
Ciudad	29,40
Ciudad y El Alto	8,80
Total	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

CAPITULO IV
LAS MICROEMPRESAS RURALES CAMPESINAS
DE LA MICROCUENCA DE ACHOCALLA

4.1. El Programa TUP

Desde 1984, el Programa *Trickle Up* ha ayudado a las personas en situaciones de pobreza a empezar o expandir un negocio, proporcionando a la gente la oportunidad de hacer uso de sus propias ideas y recursos para mejorar sus niveles de vida. El programa ofrece, por una parte, un entrenamiento básico en administración elemental; y por otra, ofrece un capital de arranque en forma de crédito a fondo perdido supervisado de 100 \$us. a familias o grupos que cumplen los requisitos.

Antes de iniciar sus operaciones, los nuevos *Microempresarios Rurales Campesinos* preparan un *Plan de Negocios*; después de tres meses o más de recibir el crédito supervisado, llenan un reporte sobre la actividad de su microempresa. Como resultado del proceso "*Trickle Up*"³², los beneficiarios han incrementado no sólo sus ingresos, sino que también su capacidad como microempresarios rurales campesinos, dándoles fe en el porvenir de sus familias y comunidades. Si bien este beneficio no soluciona todos sus problemas, sin embargo es de gran apoyo para el aprovechamiento de la mano de obra.

³² "Trickle Up", se traduce literalmente como "un chorro (o goteo) hacia arriba". Los fundadores de la organización la nombraron "Trickle Up" para enfatizar que los recursos deben ser distribuidos directamente a las personas, en situación de pobreza, no solamente a los niveles más altos de la sociedad. La filosofía del programa "Tricke Up" es que con recursos como el *capital semilla*, las personas que viven en los niveles mas bajos de pobreza pueden afrontar la vida trabajando dignamente, para mantener a sus familias y aumentar sus ingresos y sus condiciones de vida. De esta manera los beneficios de las microempresas rurales campesinas se difundirán a través de las familias a la comunidad, a través de la comunidad al área donde ésta se encuentra y desde ahí a la sociedad nacional. El fin del PROGRAMA Trickle Up es canalizar recursos a las personas de muy bajos ingresos para que desarrollen Microempresas y de esta manera tengan medios propios para mejorar su nivel de vida.

Entre los tipos de negocios que se han apoyado, están operaciones de producción y procesamiento de alimentos, tiendas de artículos de primera necesidad, producción y maquila de ropa y artesanía, entre muchos otros.

4.1.1. Características de los donativos

En 1979, el Programa *Trickle Up*, un pionero en la filosofía económica de apoyar a los más pobres de la sociedad, crea un modelo sencillo para ayudar a la gente más pobre a empezar y expandir microempresas. *Trickle Up* les permite crear sus propias fuentes de ingreso para satisfacer sus necesidades básicas. El programa combina una capacitación básica de administración de las microempresas familiares rurales, con inyecciones de capital de arranque de 100 \$us. El capital se distribuye por medio de crédito a fondo perdido supervisado a las Microempresarios Rurales Campesinas que llenen ciertos requisitos.

Mientras tanto, el proceso es ejecutado por una red de agencias coordinadoras con raíces en las comunidades locales, sobre todo en áreas rurales. Estas agencias ofrecen sus servicios voluntariamente para guiar a los microempresarios en situación de pobreza a través del proceso de *Trickle Up*. Esta estrategia innovadora y de bajo costo, permite la creación y circulación de capital en las comunidades pobres, dándole a la gente la oportunidad de crear sus propias fuentes de trabajo e ingresos. Por medio del Programa, en los últimos quince años se han creado o expandido 35.585 Microempresarios Rurales Campesinas en 107 países. Tan solo en 1993, 436 agencias coordinadoras con la asistencia del programa *Trickle Up*, apoyaron a 36.000 personas a comenzar o expandir microempresas.

En 1993, el Programa se enfocó en los países con los niveles más bajos de desarrollo del Africa, Asia y las Américas, con un énfasis especial en las

personas de mayor necesidad, particularmente los jóvenes, las mujeres, del área rural y periurbanas.

Adicionalmente, *Trickle Up* ha dado importancia a la creación de Microempresas Rurales Campesinas que trabajen bajo normas de protección del medio ambiente

El Proceso Trickle Up

Primero, una organización local que asiste a la gente más pobre llena una solicitud con el fin de calificar como una agencia coordinadora *Trickle Up*.

Segundo, en caso de ser aprobada la solicitud, la agencia proporciona una capacitación básica en el área de administración de microempresas y un monitoreo continuo de familias o grupos interesados en comenzar o expandir empresas rentables. La Agencia Coordinadora también se responsabiliza de transferir el capital de *Trickle Up* a cada microempresa, de acuerdo a las estipulaciones del donativo:

- El grupo de Microempresarios llena el formulario "*Plan de Negocios*", que sirve como herramienta para mejorar la planeación participativa y definición de objetivos Microempresariales, que en el presente trabajo denominaremos ex-ante.
- El grupo se compromete a invertir al menos 1.000 horas de trabajo en la microempresa rural campesina, para ahorrar o reinvertir por lo menos 20% de las utilidades en la Microempresa y de compartir las utilidades equitativamente.

Al aprobar el Plan de negocios la agencia coordinadora hace entrega del primer donativo de \$us. 50 al grupo. Tres o más meses, más tarde, el grupo llena el

formulario de "*Reporte de Negocios*", registrando las cifras de ventas, utilidades, horas trabajadas y la tasa de reinversión dentro de la microempresa, entre otros datos. Si han cumplido con los requisitos, la microempresa recibe el segundo donativo de \$us 50.

4.1.2 El papel del coordinador del programa Trickle Up³³

El Programa *Trickle Up*, está diseñado para llegar a la gente que generalmente son ignorados por los programas de desarrollo tradicionales, incluyendo a la juventud que nunca ha tenido ningún empleo, las mujeres que nunca han ganado dinero por el trabajo que hacen, y la gente de comunidades marginales rurales y barrios periféricos. El Programa *Trickle Up*, se basa en el principio de respeto por la capacidad de las mujeres y los hombres de pensar, planificar y trabajar juntos, y en la suposición de que la gente siempre tenga algo importante que puedan contribuir con su conocimiento, sus experiencias, sus habilidades, y su tiempo desempleado o subempleado.

La propuesta del Programa *Trickle Up* refleja lo esencial del proceso, que afirma que si los grupos de cinco o más personas desean invertir 1.000 o más horas de su tiempo desempleado, pueden solicitar al programa una concesión de \$us 100 a todo el grupo, a ser pagado en dos plazos de \$us 50 para la Microempresa Rural Campesina, representado por el grupo.

Características de los créditos a fondo perdido supervisado:

1. Planificación por ellos mismos su propia actividad, de acuerdo a sus conocimientos, lo que permite llenar la boleta del *Plan de Negocios*.

³³ El Programa *Trickle Up Program en 10 pasos*. New York. 1998

2. Tramitar los permisos y recursos necesarios. Este punto significa que los propios beneficiarios van a gestionar todos los requisitos para el funcionamiento de sus negocios, si es que existiera.
3. Compromiso de 1.000 horas de autoempleo, que pueden ser implementadas en tres meses, lo que significa que cada miembro del grupo puede aportar con una parte de trabajo equivalentes en horas, llegando a un mínimo de 1.000 horas.
4. Anticipar o planificar ganancias en el formulario del *Plan de Negocios*, buscando futuros mercados y demandantes potenciales.
5. Preveendo que en el plan, se reinvertirán no menos del 20% de las ganancias, referido también a la capitalización de la Microempresa Rural Campesina.
6. Del cual, se anticipan niveles mayores y continuos de auto-empleo.
7. Y del cual, se enviarán informes sobre el negocio y sus resultados a TUP

A menudo se preguntan, ¿qué es este dinero? ¿Es un préstamo? ¿Una limosna para los pobres?, la respuesta es NO.

No es un préstamo, por que el Programa *Trickle Up* no pide repago, por lo menos no en términos monetarios. Y no es una limosna, porque sí se espera algo de vuelta. Por tanto, definiremos como un crédito a fondo perdido supervisado con las siguientes características: una inversión de un mínimo de 1.000 horas de trabajo por parte de la gente que recibe el dinero, un mínimo de un 20% de sus ganancias reinvertidos en el negocio, y las habilidades y conocimientos de los microempresarios.

Si no es un préstamo y no es una limosna, ¿qué es? Es una concesión condicional que representa una inversión en el futuro. Al poner \$us. 100 en un negocio, se cree poder lograr mucho más que satisfacer el hambre, así de importante como esto es. El Programa *Trickle Up* busca cambiar la vida de la gente al darles

orgullo en sus propios logros, esperanza en el futuro, y el saber que no tienen que depender de limosnas. Que pueden depender de sí mismos.

Tal como se entiende como un crédito a fondo perdido supervisado, el término de crédito dentro de esta concepción, se entiende como una estrategia para los beneficiarios, para tener buenos resultados; es decir, tengan la idea de que este dinero debe cumplir lo planificado y utilizarlo eficientemente.

4.1.3 Las responsabilidades del coordinador del *Trickle Up*³⁴

El término "Coordinador", se usa para referirse a los empleados de las organizaciones de desarrollo que se convierten en intermediarios para los negocios *Trickle Up*. Los coordinadores son voluntarios; no están pagados por el Programa *Trickle Up*, o en su caso, la gente en el campo elige, proporcionan información sobre el programa; identifican y ayudan a los negocios *Trickle Up*; aprueban los *Planes de Negocio*; entregan los cheques de *Trickle Up*, certifican los reportes del negocio; y se inscriben con el programa *Trickle Up* en Nueva York.

Los coordinadores implementan el programa *Trickle Up*, como un medio para avanzar el trabajo y las metas de sus propias organizaciones. De hecho el proceso *Trickle Up* ha menudo resulta más efectivo cuando se combina con los esfuerzos actuales para aliviar la pobreza, tales como el mejoramiento de los servicios de salud, programas de alfabetización y proyectos de agua y agropecuario, etc.

Los coordinadores alientan a la gente, a que piensen y planifiquen por sí mismos, pero no hagan el pensamiento ni la planificación por ellos. Sin embargo, pueden servir útilmente en ayudar al grupo a que complemente *el Plan de*

Negocios y el *Reporte de Negocios*; los dos formularios de una página, los cuales ayudan a los microempresarios a que adquieran habilidades del negocio y facilitan que *Trickle Up* mantenga documentación sobre los negocios nuevos, los resultados informados y lo que pasa en la vida de los microempresarios, para ayudar en el proceso de entrenamiento de los microempresarios.

Los coordinadores reciben los cheques iniciales de \$us 50 por adelantado, y deben utilizarlos con mucho cuidado. Los coordinadores no pueden entregar un cheque al grupo antes de recibir y aprobar su *plan del negocio* llenado completamente. Además, los coordinadores solo pueden aprobar los planes para los cuales tienen cheques en mano. Luego, el *plan del negocio* aprobado (y con el cheque inicial de \$us 50 pagado) se envía a la sede del Programa *Trickle Up* en Nueva York.

El formulario segundo, el *Reporte del Negocio*, es completado por el grupo, usualmente con la ayuda del coordinador, cuando el grupo haya cumplido con los requisitos de la concesión y pudiera recibir el pago final. Aún cuando el grupo no sea elegible para recibir el pago final se le pide que complete el *Reporte del Negocio* y lo envíe al *Trickle Up*.

Cuando, *Trickle Up* recibe los *reportes de negocios*, los repasa y cuando los requisitos han sido llenados, desembolsa el segundo cheque de \$us 50 y se los envía a los coordinadores para que se los entreguen a los grupos. No se dan más pagos a ningún grupo y los miembros del grupo sólo pueden formar parte de un negocio *Trickle Up*.

Gracias al trabajo dedicado de más de 3.200 coordinadores en 93 países, combinando con las habilidades y el trabajo de los microempresarios, el

³⁴ Op. Cit. p.3

programa *Trickle Up* ha podido facilitar el establecimiento de mas de 23.000 negocios.

La hoja de trabajo, está diseñada para entender los conceptos de negocios presentados en el plan de negocios y calcular la inversión inicial, los gastos iniciales, los gastos operacionales y la rentabilidad basados en los cálculos unitarios.

Preguntas a responder antes de comenzar un negocio:

- ¿Tenemos suficientes recursos (efectivo, equipos, materias primas) para producir un producto o servicio que las personas están dispuestas a pagar por él?
- ¿Tenemos las habilidades necesarias para comenzar y operar este tipo de negocio?
- ¿Las personas comprarán nuestro producto o servicio? ¿Cuál será nuestra competencia?
- ¿Podemos obtener una utilidad?

4.1.4 Cronograma de ejecución del Programa Trickle Up

1. El coordinador del programa *Trickle Up* le escribe a la Oficial de Programa para las Américas en la oficina de *Trickle Up* en Nueva York, con el propósito de pedir una cantidad de cheques iniciales por adelantado. La oficial enviará algunos cheques iniciales al coordinador.
2. Al recibir los cheques iniciales, el coordinador empieza a trabajar con grupos nuevos para ayudarles a preparar sus planes de negocio.

3. El coordinador aprueba los Planes que cumplen con los requisitos y escribe los nombres de los líderes de los negocios en los cheques iniciales (cada cheque inicial tiene el número de negocio escrito).
4. El coordinador escribe el número de negocio y el número del cheque inicial
5. El coordinador envía copias de los planes a la oficina de *Trickle Up*, con recibos firmados por los líderes de los negocios.
6. Después de tres meses (o más tarde si son productos como algunos animales o cultivos), cuando los empresarios hayan trabajado 1.000 horas, ellos llenan sus reportes.
7. El coordinador certifica que los reportes están llenados correctamente, escribe el número del negocio y el número del cheque inicial y los envía a la oficina de *Trickle Up*.
8. A La vez que el coordinador envía los reportes, puede pedir otro grupo de cheques iniciales para ayudar a otras personas con la formación de MERC.
9. Después de recibir los cheques iniciales, el coordinador puede empezar a seleccionar y capacitar grupos adicionales que quieran formar microempresas y desarrollar un plan.
10. *Trickle Up* enviará un formulario, *One Year Update* (informe del primer año) una vez que la microempresa haya operado 12 meses, después de haber hecho su Plan. El coordinador contacta a los socios para recolectar la mas completa información posible.

CUADRO No. 23
FASE OPERATIVA Y EL CRONOGRAMA DE EJECUCION
(Los diez pasos del ciclo)

Cronograma de Ejecución	
Coordinador del TUP	Oficina de Trickle Up (TUP)
1. El Coordinador pide una cantidad de cheques iniciales por adelantado	
	2. Trickle Up envía cheques iniciales
3. El Coordinador selecciona grupos y brinda capacitación para que preparen sus planes. 4. Después de aprobar los planes, el Coordinador entrega los cheques, escribe el número del negocio y cheque en cada plan; y 5. Envía los Planes de Trickle Up, con los recibos firmados por los líderes.	
	6. Trickle Up ingresa los planes en la computadora y envía un Reporte Administrativo.
7. Después de 3 meses o más, Microempresas familiares Rurales Campesinas llenan sus Reportes. El coordinador los envía a Trickle Up y pide otra cantidad de cheques iniciales.	
	8. Trickle Up aprueba los Reportes y envía los segundos cheques, mas otra cantidad de cheques iniciales.
9. El Coordinador entrega los segundos cheques a las Microempresas Familiares Rurales Campesinas y (el ciclo se repite) selecciona otros grupos para capacitar y ayudar en preparar los planes.	
	10. Después de un año de operación de las MERC, Trickle Up envía un breve formulario para ellos, el informe del primer año.

4.1.5. Caracterización y descripción de los beneficiarios del programa

Tal como se ha indicado en los puntos h.1 y h.1.1 (la muestra y los criterios de elegibilidad) los beneficiarios de los créditos están distribuidos de la siguiente manera (Cuadro No. 24).

Las comunidades que más se beneficiaron, son en primer lugar, la comunidad de Marquirivi y Uypaca con 17%, seguido de Pucaracni con 15% y la comunidad de Pacajes con 13%. Las comunidades de Huancarani y Cañuma con 12%. Las comunidades de Allancacho y Juntuma presentan 8% y 6% respectivamente.

Cuadro No. 24
BENEFICIARIOS POR COMUNIDAD

Comunidades	Beneficiarios	Porcentaje
Pucarani	8	15
Cañuma	6	12
Juntuma	3	6
Marquirivi	9	17
Pacajes	7	13
Uypaca	9	17
Huancarani	6	12
Allancacho	4	8
TOTAL	52	100

Fuente: Elaboración propia en base a las boletas de encuestas

Cada beneficiario, es un grupo de trabajo, que está compuesto, como mínimo por cuatro personas entre hombres y mujeres, que algunas veces pueden ser los hijos de los jefes de grupo.

Entre los componentes de los diferentes grupos (cuatro personas por microempresa familiar), es importante destacar la participación de las mujeres y hombres en las diferentes actividades; el 47% son Mujeres y el 53% son Hombres (Cuadro No. 2); los jefes de cada grupo en la mayoría son mujeres, que están de acuerdo con la actividad que desarrollan. La mayor parte de los trabajos son ejecutadas por mujeres, como los tejidos, crianza de animales menores, venta de productos, en donde los varones tienen poca participación en estas actividades.

Cuadro No. 25
NUMERO DE BENEFICIARIO POR SEXO

Total	Numero de hombres	Numero de mujeres
162	86	76

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

4.1.6. Descripción de las actividades por beneficiario

Tal como se ha mencionado anteriormente, existen 52 familias beneficiarias, las cuales están relacionadas con diferentes actividades descritas en el cuadro N° 26.

A continuación, se describe cada una de estas actividades; en la producción de lana de conejo, existen 2 grupos, que representa el 4%; la elaboración de chompas de lana de alpaca es la actividad que encierra a mujeres jóvenes y representan cerca del 12% del total.

La actividad que genera mayor ganancia es la crianza de porcinos, razón por la cual, es el que alcanza un 37%, que se caracteriza por la mayor circulación de capital y, además, de tener un mercado seguro, en cualquier época del año, pero se incrementa más los fines de año por la mayor demanda y además no representa mucha inversión, tal como se verá mas adelante en la descripción detallada.

La crianza de conejos de Castilla, que alcanza al 6%, es una actividad pecuaria que tiene una rentabilidad interesante y de alguna manera está restringida por el mercado, pero sin embargo presenta utilidades interesantes a los productores.

Elaboración de frazadas de lana de oveja, que representa cerca del 8%, es una actividad que la realizan exclusivamente las señoras, que tienen habilidad en el tejido, y el mercado es relativamente estable.

Otra de las actividades, es la comercialización de varios productos que representa el 6%, ésta se caracteriza por la venta de refrescos, cerveza, sándwichs en tiendas de barrio y/o puestos de venta fijos (móviles).

4.1.6.1. Principales actividades de los beneficiarios

Como los beneficiarios son agricultores de las comunidades de Achocalla, estas principalmente se dedican a la actividad agrícola y muy poco a la actividad pecuaria debido a la tenencia de tierra, que no pasa de los 1.000 m², tal como se indicó en capítulos anteriores. La actividad agrícola se destaca por la producción de Hortalizas y la crianza de animales menores como conejos (cuyes y Castilla), ovejas y porcino, pero en muy poca cantidad.

CUADRO No. 26
PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LOS BENEFICIARIOS

Actividades	Número de Beneficiarios	Porcentaje
Producción de Lana de Conejo	2	3,80
Elaboración de Chompas lana de alpaca	6	11,50
Elaboración de Pan de Batalla	1	1,90
Confección de Mandiles	1	1,90
Comercialización de Golosinas	1	1,90
Elaboración de Zapatos	1	1,90
Crianza de Porcinos	19	36,50
Crianza de Conejos Castilla	3	5,80
Producción y comercialización de Hortalizas	2	3,80
Elaboración de frazadas lana oveja	4	7,70
Producción y comercialización de Huevos de gallina	2	3,80
Reparación calzados	1	1,90
Elaboración de pantalones	1	1,90
Comercialización de Varios productos	3	5,80
Elaboración de polleras	1	1,90
Fabricación y comercialización de pomadas naturales	1	1,90
Crianza y comercialización de ovejas	1	1,90
Tienda de abarrotes	2	3,80
TOTAL	52	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los formularios

En lo que respecta al trabajo, los realizados en la comunidad son los asalariados, que realizan sus actividades en las diferentes comunidades, como albañiles, cuidadores de casa (serenos), choferes, estos se caracterizan por que tienen solamente un terreno muy pequeño o caso contrario viven como inquilinos y se trasladan a trabajar hacia la ciudad de La Paz.

CUADRO No. 27
PRINCIPALES ACTIVIDADES A QUE SE DEDICAN LOS BENEFICIARIOS

Actividad Principal que se dedica	Numero de Personas	Porcentaje
Agropecuaria	45	86,50
Trabajos en la comunidad (asalariados)	6	11,50
Otros	1	1,90
Total	52	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los formularios.

4.1.6.2 DESCRIPCION DE LOS BENEFICIARIOS

Para facilitar el análisis por razones metodológicas, a continuación se describe, solamente 20 Microempresas Rurales Campesinas (MERC), en función a las boletas denominadas *Plan de Negocios* y *Reporte de Negocios* (Boletas en ANEXO), analizando de manera detallada los siguientes aspectos económicos y sociales, antes y después de la implementación del programa TUP. En este punto, se analiza y comprueba la hipótesis y los objetivos, del presente estudio. A continuación pasamos a detallar las actividades, con la siguiente observación muy importante para su comprensión: El análisis Ex-Ante, está referido al llenado de los formularios para la concesión de los créditos antes de la primera cuota; es decir, es una planificación de la actividad; sin embargo, algunas veces puede coincidir con la ejecución Ex-Post. En otras palabras, el primer paso es la planificación de la comercialización y los beneficios que se pretende lograr. Este análisis, se refiere a la ejecución misma de la inversión de los primeros 50 \$us, y puede que se cumpla lo planificado en la primera parte. Con esta aclaración, describiremos solamente 20 Microempresas Rurales Campesinas de un total de 52 grupos o beneficiarios. Consideramos que las demás actividades son repetitivas y las que se estudiaron representan al conjunto:

Microempresa Rural Campesina (MERC) No. 1

Producción de Lana de Conejo:

Análisis Ex-Ante:

1.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

El negocio involucra a la *Producción de Lana de Conejo Angora* y el donativo del TUP, es para expandir el negocio y, este en el futuro será una fuente principal de ingresos para la familia, donde el 50% de los miembros son mujeres.

1.2. *Localización de la microempresa familiar*

Esta MERC, se encuentra en la comunidad de Marquirivi, zona Humalaca.

1.3. *Ingreso familiar inicial*

La Familia ha declarado que tiene un ingreso monetario de 15 Bs. por semana, lo que en un año representa 780 Bs., considerando el mismo ingreso durante todo el año. Para los fines de análisis tomaremos en cuenta esta suposición.

1.4. *Determinación de la inversión inicial*

Destino de los Recursos	Artículos	Valor (Bs.)
Capital inicial de los Socios	40 conejos, jaulas, herramientas y depósitos	1.375.-
El Donativo del TUP de 50 \$us	Compra de reproductores y Alimentación para conejos	235.-
TOTAL		1.610.-

El productor Felix Canaviri, ha logrado un capital inicial de 1.375 Bs. Además, de ser un productor de mucha experiencia y el aporte del TUP, ha servido para ampliar el capital de su negocio que asciende a 50 \$us, equivalentes a 235 Bs., para la MERC; en total, la inversión inicial alcanza a 1.610.- Bs.

1.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Tipo de gasto	Artículos	Valor (Bs.)
Gasto Iniciales	Conejos reproductores	235,00
Gastos de Operación	Alimento balanceado y forrajes	30,00 15,00
TOTAL		280,00

El donativo será destinado a la compra de conejos reproductores (que tiene una vida útil de 5 años aproximadamente) por un valor de 235 Bs.

1.6. *Determinación de los gastos de operación*

Los gastos de operación están distribuidos, a la compra de Alimento balanceado y forrajes que alcanza a 45 Bs., que será considerado como un aporte de la MERC, tal como se ha determinado en el punto 5.

1.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Según la proyección realizada, se pretende vender 4 kilos de lana de conejo, a un costo unitario de 11,25 Bs.; además, se ha planificado vender a un precio de 140 Bs./kilo y una obtener una utilidad unitaria de 128,75 kilo. Según esta planificación, se pretende conseguir una utilidad planeada de 515 Bs., de los cuales se pretende reinvertir el 52%, tal como se observa en el punto 7.

Indicadores económicos ex-ante	Unidad de Medida: Kilo de Lana		
Cantidad de unidades planeadas producir y vender	4,00		
	Gastos de Operación	Cantidad de Unidades	Costo Unitario
Costo Unitario Bs.	45	4	11,25
Precio Unitario Bs.	140.-		
	Precio Unitario	Costo Unitario	Utilidad Unitaria
Utilidad Unitaria Bs.	140	11,25	128,75
	Cantidad de Unidades	Precio Unitario	Ventas Totales
Ventas Totales Bs.	4	140	560
	Ventas Totales	Gastos de Operación	Utilidad
Utilidad Planeada Bs.	560	45	515

1.8. *Planeación de la reinversión*

	Reinversión	Utilidad	Reinversión Planeada
Reinversión Planeada	268	515	52

Segunda parte

Evaluación de la inversión a través del Reporte de negocios ex-post

1.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Artículos	Valor
Alimentos y otros	50
Total	50

Los gastos de operación efectivos fueron de 97 Bs.; después de los 50 \$us donados por el TUP; en los tres primeros meses se ha llegado a los siguientes resultados:

1.10. Determinación de las ventas ejecutadas y utilidades

Indicadores económicos ex-post			
Cantidad de Unidades Vendidas	4		
Precio Unitario	135		
	Gastos de Operación	Cantidad de Unidades	Costo Unitario
Costo Unitario	50	4	12.5
	Cantidad de Unidades	Precio Unitario	Ventas Totales
Ventas Totales	4	135	540
	Ventas	Gastos de Operación	Utilidad o Perdida
Utilidad/perdida	540	50	490
Fueron las ventas mas altas o mas bajas a lo planeado	Mas bajas, por que los precios de la materia prima (alimentación), se han incrementado		

1.11. Determinación de las reinversiones realizadas

Destino de las reinversiones	Artículos	Valor
Para incrementar la cantidad de materias primas	Compra de más conejos	150
Para comprar mas alimento		30
Para ahorrar y cubrir gastos futuros del negocio		85
Total Reinversión		265

Las reinversiones planeadas más el donativo del TUP alcanzan a 265 Bs., las cuales están destinadas a incrementar la materia prima en 150 Bs. y capitalizarse; para la compra de alimentos que son las reinversiones alcanzan a 30 Bs.; para ahorrar y cubrir otros gastos 85 Bs.

1.12. Porcentaje de la reinversión

	Reinversión	Utilidad	Reinversión total
Reinversión	265	490	54

La reinversión analizada en el punto 10, se refiere principalmente a la segunda cuota del TUP, de 50 \$us, para expandir la MERC. El porcentaje de la reinversión del punto 11, es el monto que se destina para capitalizarse y en este

caso es igual al 54% de las utilidades del primer año de trabajo de la MERC. El total de la reinversión alcanza a 265 Bs.

1.13. *Análisis y evaluación de los ingresos generados por la microempresa rural campesina*

Tal como se observa en el punto 9, se ha alcanzado una utilidad de 490 Bs. en tres meses, lo que significa que tienen un ingreso mensual de 163 Bs. y un ingreso anual de 1.960 Bs. Cabe destacar, que el trabajo principal de esta actividad es la alimentación a los conejos y la esquila. Los cincuenta dólares adicionales servirán para comprar alimento balanceado.

El ingreso ex-ante es de 15 Bs. por semana, significando 780 Bs. de ingreso al año, después de la inversión en la Microempresa Familiar, sus ingresos anuales se incrementan a 1.960 Bs. (2,5 veces más) al año.

En términos de tiempo significa aproximadamente dos horas diarias de trabajo, principalmente en alimentación y algunas veces este tiempo se amplía para la esquila, lo que significa que el productor puede disponer el resto del tiempo para realizar actividades agropecuarias, principales.

Con este ingreso adicional, sirve para mejorar la vivienda, además de alimentarse mejor que antes. Otro aspecto importante es que conoce mejor el mercado, que en este caso es productor es proveedor de la exportadora "Angora Export" y genera su propio empleo (autoempleo) y todos los miembros del grupo.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Los resultados obtenidos del crédito rural formal, permiten sostener que existe resistencia de parte de la banca privada a operar en escalas significativas en el área rural. La razón lógica presumible es que el área rural no genera una expectativa de obtención de lucro suficiente para definir políticas de expansión y radicación en estas áreas.

La ausencia de mecanismos de captación del ahorro rural constituye una de las principales limitaciones para el desarrollo de los servicios financieros rurales.

La baja cobertura de servicios crediticios rurales, por que la atención cubre a menos del 7% de la población económicamente activa en el área rural.

Considerando los niveles de pobreza rural, las provincias no atendidas con crédito en la actualidad, son aquellas que registran niveles de incidencia de pobreza mayor, 92,4% en promedio.

A continuación detallamos los principales problemas con los que atraviesa el productor del sector rural y mucho peor para otras actividades de tipo familiar o emprendimientos locales:

- Alta mora por las condiciones económicas del agricultor.
- Condiciones climáticas desfavorables, precios bajos de los productos e infraestructura vial desfavorable.
- A nivel de grupo, no hay garantías para trabajar con personas que no tienen tierras.

- ▶ La inestabilidad y la falta de empleos en las comunidades favorece la búsqueda de empleos en otras comunidades, sobre todo en las familias que no tienen tierras.
- ▶ Existe temor para iniciar actividades productivas en las que no se tiene experiencia.
- ▶ Diversidad de actividades con el manejo de fondo rotativo.
- ▶ No haber encontrado una modalidad adecuada en beneficio del pequeño productor.
- ▶ Se crean círculos viciosos crediticios al pretender pagar las deudas anteriores con nuevo crédito para el mismo cultivo.
- ▶ La responsabilidad de las pérdidas no asume la comunidad, sino las familias y algunas veces se sienten víctimas y son presionadas para la cancelación de las deudas.
- ▶ No existe un control social del crédito y el engaño en la cosecha es normal, tratándose del fondo rotativo.
- ▶ El seguimiento y control de las parcelas es poco eficiente.
- ▶ Los ingresos familiares presentan mucha heterogeneidad y aunque no es una información muy fina permitirá diseñar los montos adecuados de crédito ajustados a la capacidad de pago de los prestatarios y en función de sus necesidades globales.
- ▶ En este marco de la formalidad, es necesario plantear una alternativa, muy interesante para explotar las potencialidades existentes dentro de las familias campesinas. Muchas de estas poseen cualidades y habilidades que les permiten sobrevivir, buscando algunas estrategias.
- ▶ Una de estas potencialidades, por ejemplo es la artesanía, tejidos, crianza de animales, etc. Aprovechamiento de la mano de obra del predio, realizando actividades complementarias que generan ingresos, tal como se ha presentado en el presente trabajo de investigación.

- ▶ Estas familias beneficiarias, solamente necesitan un *capital de arranque* y un *incentivo empresarial* haciendo conocer las ventajas de una buena administración de sus recursos propios y del donativo del TUP; en tal sentido, a manera de conclusión del estudio, se ha llegado a los siguientes puntos que a continuación se describe:
 - En la Microcuenca de Achocalla, con el 98,26% de pobreza por las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y, una pobreza extrema del 78% de toda su población. Por el método de Línea de Pobreza (LP), esta situación es peor, si bien no se cuenta con datos, es evidente esta situación por que muchas de las familias migran hacia los centros urbanos. El ingreso per cápita es de 289 \$us³⁵, lo que significa un ingreso diario para la alimentación de 0,79 \$us (menor a 1 dólar), que en términos de moneda local asciende a Bs. 4,5/día, que no cubre las necesidades básicas de alimentación.
 - A esta situación se implementa la ayuda del TUP, para favorecer a algunas familias de la Microcuenca de Achocalla.
 - El Cuadro No. 28, nos muestra que el 85% de los beneficiarios indican que tienen más dinero, obtenidos por el "autoempleo" como Microempresarios, que es de libre disponibilidad. En segundo lugar, el 73%, indican que las personas involucradas en las actividades señaladas tienen una mejor alimentación que antes. Por que la mayor parte de los gastos están destinadas a cubrir la canasta básica de alimentos, por que tiene un peso de 45,15% del total de los ingresos obtenidos, por cada familia, tal como se evidencia en el primer capítulo.
 - El 72% de las Microempresas Rurales Campesinas, señalaron que aprendieron a manejar la microempresa. Esta inquietud se debe principalmente a la exigencia del coordinador a llevar las cuentas en un cuaderno de registros de todos sus ingresos y gastos. Esta trabajo obliga a

realizar un flujo de caja donde se proyectaron los ingresos y gastos y por ende los beneficios que va a obtener, si cumplen con las actividades programadas. Este ejercicio creaba expectativas y cada uno de ellos tenían registros al detalle.

- Tal como se indicó líneas arriba, las condiciones de hacinamiento, falta de servicios básicos en la Microcuenca de Achocalla, es muy notoria, por que la mayor parte de la población no cuenta con servicio sanitario, ya que un porcentaje reducido, poseen letrinas (Capítulo uno). En tal sentido, el 52% de los beneficiarios mejoraron sus viviendas, reflejadas en nuevas construcciones y captaciones de agua, tal como se señala en el Cuadro No. 28.
- El 41% de las familias componentes de la Microempresa Rural Campesina, indicaron que envían nuevamente a sus hijos a la escuela, ya que la principal causa de la deserción escolar son los factores económicos. El Apoyo del TUP ha logrado reinsertar a la escuela a un 41%³⁶ de los niños de los beneficiarios. Los beneficiarios que indican que se visten mejor representa el 50%

CUADRO NO. 28
RESUMEN DEL IMPACTO DE LOS BENEFICIARIOS DEL TUP

Cod.	La ayuda del TUP se refleja en:	Porcentaje (%)
A	Tenemos más dinero	85
B	Podemos mandar a los niños a la escuela	41
C	Nos vestimos mejor	50
D	Nos alimentamos mejor	73
E	Contamos con mejores servicios médicos	4
F	Aprendemos a manejar los recursos de la microempresa	72
G	Nos sentimos mejor con nuestro futuro	43
H	Mejoramos nuestra vivienda	52

Fuente: Elaboración propia

El siguiente Cuadro No. 29, nos muestra el impacto de las Microempresas Rurales Campesinas, con los beneficios del TUP. Lo mas destacable es el

³⁵ CEDLA-FES-ILDIS, "Informe Social de Bolivia No. 4", 1999

mejoramiento de los ingresos semanales. La columna donde se muestra Ex-Ante, nos muestra los ingresos que tenían antes de la implementación del proyecto (que en nuestro caso es el programa de crédito a fondo perdido supervisado), que varia desde Bs. 120 a Bs. 15, con un promedio de Bs. 42 y una moda de Bs. 30 (el ingreso que más se repite).

Mejoramiento de los ingresos

- *La actividad de comercialización de refrescos.* Es la más dinámica y donde la rotación del capital es más rápida. Si bien la principal actividad es la venta de refrescos, también se comercializa otros productos que tienen mucha demanda, tales como pan y cerveza. La ubicación de la tienda es lo más importante, ya que con ello aumenta y diversifica su actividad.

El aumento de estos ingresos es superior a más de 3 veces, significando un incremento de Bs. 15 a Bs. 55 por semana, y un total de Bs. 70.

En forma particular, esta Microempresa Rural Campesina ha indicado que envían a más niños a la escuela, que se visten mejor y han mejorado su vivienda. Lo mas importante es que han asegurado su alimentación de todo el grupo de trabajo.

- *La comercialización de Cerveza.* Es otra actividad que genera mayor cantidad de ganancias, esto se refleja en un incremento de 256 %. El ingreso semanal anterior alcanzaba a Bs. 15; después de la implementación, se tiene un ingreso semanal de Bs. 38,50 adicionales, alcanzando a Bs. 53,50. Esta MERC considera que han mejorado en su forma de vestir, tienen mayor cantidad de dinero para la alimentación y que aprendieron a manejar una microempresa.

³⁶ En la segunda parte del formulario de Reporte de Negocios, en la pregunta 27 se ha logrado obtener esta afirmación de los beneficiarios, como también en el cuadro N°. 28.

- *Elaboración de pomadas naturales por un médico tradicional.* Es un trabajo muy interesante y de poca competencia en la zona de estudio; a esta persona, el apoyo fue fundamental para mejorar y algunas veces cambiar equipos y herramientas para su capitalización. El impacto importante en este grupo de trabajo es que cuentan con más recursos económicos y se visten mejor. La respuesta más importante en este grupo es que se alimentan mejor que antes.
- *La actividad de zapatería.* Se encuentra en un cuarto lugar, logrando ingresos por un total de Bs. 67,50; en términos porcentuales alcanza a un 125% de incremento. Estos beneficios han mejorado su vivienda y lo más importante, han mejorado la calidad de su alimentación.
- *La producción y comercialización de lana de conejo.* También es una de las actividades de mayor rentabilidad, por que sus ingresos aumentaron en un 116%, tal como se evidencia en el cuadro No. 29. El impacto más importante es haber asegurado su alimentación, al margen de algunas mejoras en la vivienda y tener mayor capital para continuar su actividad.
- *Fabricación de chompas de lana.* Genera una utilidad de Bs. 33, incrementando en un 110% sus ingresos semanales, por que antes de la implementación del proyecto solamente alcanzaba a Bs. 30. Al igual que el anterior caso este grupo asegura su alimentación y mejora su infraestructura familiar. También indican que tienen más dinero y envían nuevamente a la escuela a los niños, por que anteriormente sufren abandono de sus escuelas por factores económicos.
- *La fabricación de pantalones (sastrería).* A incrementado los ingresos en un 107%, de Bs. 30 a Bs. 62, con la actividad. El impacto importante es asegurar su alimentación de toda su familia.

- El resto de las actividades presentan incrementos en un intervalo de 100% a un 16% de acuerdo a la actividad que desempeña.

Cuadro No. 29
PRINCIPALES ACTIVIDADES ANALIZADAS E IMPACTO
DE LAS MICROEMPRESAS RURALES CAMPESINAS

No	ACTIVIDAD PRINCIPAL	Ingreso Semanal			¢ %	Impacto
		Ex-Ante	Ex-Post	Total		
1	Lana de conejo	15,00	25,00	40,00	116	A - D - H
2	Chompas de lana de alpaca	25,00	25,00	50,00	100	A - F
3	Artesanías de hojalata	120,00	60,00	180,00	50	A - B - D - F
4	Confección de mandiles para señoras	70,00	21,00	91,00	30	A - D - F - H
5	Chompas de lana	30,00	33,00	63,00	110	A - B - D - H
6	Dulces en puesto móvil	40,00	7,10	47,10	18	A - D - E - G
7	Zapatería	30,00	37,50	67,50	125	D - H
8	Crianza y com. de conejos californianos	30,00	28,00	58,00	93	A - D - H
9	Crianza de porcinos	30,00	18,00	48,00	60	A - F - G
10	Crianza y com. de lana de conejo	80,00	13,00	93,00	16	F - G
11	Crianza y com. de conejos cuyes	50,00	18,00	68,00	36	D - H
12	Cultivo y com. de hortalizas en C.S.	65,00	15,00	80,00	23	A - D - F
13	Elaboración de frazadas	30,00	14,00	44,00	47	A - D - F
14	Produc. y com. de huevos de gallina	20,00	14,00	34,00	70	A - C - F - H
15	Fabricación y reparación de calzados	20,00	12,50	32,50	62	C - D - F - H
16	Fabricación de Pantalones	30,00	32,00	62,00	107	A - C - D
17	Fabricación de Polleras	100,00	27,00	127,00	27	F
18	Pomadas de medicina tradicional	30,00	68,00	98,00	226	A - B - C - D
19	Comercialización de cervezas	15,00	38,50	53,50	256	C - D - F
20	Comercialización de refrescos	15,00	55,00	70,00	366	B - C - D - H

Fuente: Elaboración propia

Donde:

- A: Tenemos más dinero.
- B: Podemos mandar a los niños a la escuela.
- C: Nos vestimos mejor.
- D: Nos alimentamos mejor.
- E: Contamos con mejores servicios médicos.
- F: Aprendemos a manejar los recursos de la microempresa.
- G: Nos sentimos mejor con nuestro futuro.
- H: Mejoramos nuestra vivienda.

Generación de empleo

Otro de los impactos del crédito a fondo perdido, otorgado por el programa TUP, es la generación de empleo en la Microcuenca de Achocalla. Aproximadamente

dio 400 empleos directos en el corto plazo, si consideramos el total de los beneficiarios. Los empleos indirectos tienen un impacto en el corto plazo en los comercializadores de insumos y materiales locales y no locales. En el Largo plazo disminuye la tasa de desocupación a nivel nacional.

Por otro lado, podemos decir, que el costo de generación de un empleo con el programa del TUP es de 25 \$us (veinticinco dólares), por que cada grupo que consta de un mínimo de 4 miembros.

Seguridad alimentaria

El mayor impacto fue asegurar la alimentación de los beneficiarios. Tal como se ha indicado anteriormente, el ingreso per cápita día que asciende a menos de un dólar, según estimaciones de PNUD-UDAPSO, lo que nos indica un ingreso ínfimo que no satisface las necesidades básicas de alimentación.

Analizando el conjunto de la información, los ingresos en forma global han mejorado en un 40%. Si consideramos el valor de 0,75 \$us (PNUD-UDAPSO), esta se incrementó a 1,05 \$us.

5.2 Recomendaciones

En este escenario, la tarea de la comunidad intemacionales es de dos tipos. Primero, las agencias internacionales deberían ayudar a los gobiernos de los países que reciben los préstamos a elaborar estrategias para superar la pobreza. Esta estrategia deberían incluir componentes que promuevan la equidad, lo que mejoraría, aunque fuera lentamente, la posición de los pobres rurales

Otra estrategia podría consistir en cambiar los patrones de inversión que han favorecido a la ciudad sobre el campo y a la industria sobre la agricultura.

Teniendo la mayor parte de la tierra (y a menudo la mejor), los grandes agricultores, que obtienen los mayores beneficios de nuevas inversiones rurales y de ese modo son compensados por la pérdida del crédito subsidiado.

Se puede ofrecer dos sugerencias.

Primero. Las agencias internacionales y los gobiernos deberían pensar más en el crédito agrícola en relación con estrategias de largo plazo para el desarrollo institucional, especialmente a nivel local. En particular, debería ponerse más énfasis en entrelazar políticas y programas de crédito agrícola en instituciones participativas que incluyan a los sectores diferentes de la elite local, a los pequeños agricultores, arrendatarios y campesinos sin tierra. Sólo cuando tengan efectivamente una voz en las instituciones locales, los pobres aumentarán el control sobre sus vidas y futuro. Enfatizar la movilización de ahorros podría ser un elemento clave en esta estrategia.

Segundo. Por otra parte, también se debería:

- Identificar y apoyar las iniciativas económicas de las Microempresas Familiares
- Masificar el crédito entre campesinos y pequeñas unidades productivas familiares, principalmente (Microempresas Rurales Campesinas - MERC)
- Contribuir a las MERC en el aprovechamiento de sus oportunidades económicas locales a través de créditos blandos.
- Facilitar la toma de decisiones económicas y productivas con el financiamiento oportuno del flujo de caja de tales unidades.
- No debe existir condicionamiento del uso de los fondos y/o recursos económicos.
- Identificación de proyectos y actividades rentables en el corto y mediano plazo.

- Proporcionar capacitación y asistencia técnica permanente a las microempresas familiares del sector.
- Evaluar y apoyar a las organizaciones económicas campesinas.
- Identificación de mercados a través del asesoramiento para la reconocer los mercados para la comercialización.
- El proyecto a implementar debe responder estrictamente a las iniciativas y necesidades reales del grupo y/o de las familias.
- El proyecto debe estar bien sustentado, ser viable, generar excedentes y estar dimensionado a la realidad de la comunidad del grupo y de las familias.
- El grupo de la familia tiene que tener capacidad de emprendimiento.
- Los bienes que producen deben tener un mercado estable y en expansión.
- Las familias beneficiarias deben tener experiencia en el rubro de la producción o contar con una intensiva asistencia técnica.
- Tienen que contar con capacidad de gestión y un mínimo de registro y control contable.
- Los líderes o el líder de los grupos tienen que ser muy dinámicos y garantizar una continuidad.
- Las familias deben tener cultura crediticia, medir sus riesgos y tomar los beneficios con seriedad.

BIBLIOGRAFIA

1. FIDA. El estado de Pobreza Rural en el Mundo. La situación en América Latina y el Caribe. 1993.
2. Grupo DRU, FDC y FADES. "Política Crediticia". Ed. EDOBOL. Marzo de 1992.
3. CEDLA-FES-ILDIS, Informe Social de Bolivia N°. 4. 1999.
4. CEDLA-ILDIS, Informe Social de Bolivia N°. 1. 1994.
5. Servicios Múltiples de Tecnologías Apropriadas (SEMTA). "Diagnóstico de la Microcuenca de Achocalla", La Paz, 1994.
6. Dale W. Adams; González, Claudio y Von Pischke. "Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: Nueva Visión. San José de Costa Rica, 1987.
7. del Carpió, Olga. "Crédito Supervisado y Desarrollo Rural: Doce años de experiencia del PRODERM en las comunidades campesinas de Cuzco". Centro de estudios regionales andinos "Bartolomé de las Casas" Cuzco. Debates Andinos N°. 21. Cuzco – Perú. Noviembre de 1991.
8. El Programa Trickle Up Program en 10 pasos. New York, 1998.
9. Paredes Rigoberto. La Paz y la Provincia Cercado. La Paz, 1955.
10. Rodríguez, Francisco. Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales 1984.

11. Marconi Ojeda, Reynaldo. "ONG's y Crédito rural en Bolivia". Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural. FINRURAL. Plural Editores. Bolivia, 1996.
12. Milligan, Walter; Nogub-Cotesu. 11 Razones para el posible fracaso de un fondo rotativo. Reflexiones para el Desarrollo Rural. Octubre 1994. Revista.
13. Rivas Guerra, Hugo; Clave Consultores S.R.L. AIPE: Crédito Rural: Análisis y reflexión de experiencias institucionales.
14. Unidad de Análisis de Políticas Sociales, Instituto Nacional de Estadística. Unidad de Población y Unidad de Políticas Económicas. Mapa de Pobreza. 1993.

ANEXOS

ANEXO 1

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 2

2. Producción de chompas de lana de alpaca

2.1. Situación socioeconómica de la microempresa

El negocio, se dedica a la elaboración de chompas de lana de alpaca y el donativo del TUP, es para expandir el negocio, y el 70% de los miembros son mujeres

2.2. Localización de la microempresa familiar

Esta Microempresa familiar se encuentra en la comunidad de Pucarani.

2.3. Ingreso familiar inicial

La MERC, declaró tener un ingreso monetario de Bs. 25.- por semana lo que significa que tiene un ingreso anual de 1.300 Bs.

2.4. Determinación de la inversión inicial

En este caso, la MERC liderizado por la Sra. Antonia Rodríguez, llegó a 665,52 Bs. consistente en herramientas y equipo, el donativo de TUP destinado a la compra de lana de alpaca (materia prima) de Bs. 236.-, como capital de arranque e inicio de la Microempresa Rural Campesina (MERC).

2.5. Determinación de los gastos iniciales

Los gastos iniciales corresponden al aporte de los socios, y el donativo será destinado a la compra de materia prima: lana, hilos, botones, etc.

2.6. Determinación de los gastos de operación

Según la planeación realizado se pretende producir 12 unidades de chompas, donde se ha calculado un costo de producción unitario de Bs. 123., el total de la producción anual llegará a Bs. 1.476. El precio de venta planeado (o proyectado) es de Bs. 190.-

2.7. Planeación de las ventas y determinación de las utilidades

Se estimaba un precio de venta al público de Bs. 190.- por unidad, para así obtener una utilidad unitaria de Bs. 67. Bajo estos supuestos se pretende alcanzar una utilidad de 804 Bs. por las 12 unidades vendidas, en tres meses.

2.8. *Planeación de la reinversión*

De la utilidad total estimada en Bs. 804, se proyecta reinventir el 20% de las utilidades, Bs. 160.-

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan en los puntos siguientes:

2.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

La MERC, está operando desde hace un año atrás como proveedor de chompas a una organización, solamente necesita capital para ampliar el negocio, por tanto las estimaciones realizadas son correctas.

Los gastos de operación se destinan fundamentalmente al transporte, materia prima (lana adicional), y otros, que sumados llegan a un total de Bs. 585, obteniendo una utilidad real de Bs. 824.-

2.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

En relación, a las ventas, se logró vender 12 chompas, a un precio unitario de Bs. 190. Tal como se había planeado, por que tienen el mercado asegurado, y son entregados a una organización que exporta chompas.

2.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades obtenidas alcanzan a Bs. 804, en un plazo de 3 meses, lo que representa a una utilidad anual estimada de Bs. 3.216. Por otro lado las reinversiones planeadas alcanzan a Bs. 1.500, lo que significa que la reinversión final se incrementa a Bs. 1.738, por que la segunda cuota es de Bs. 238.-

2.12. *Análisis y evaluación de los ingresos generados por la microempresa rural campesina*

Los ingresos ex-ante de los componentes de la MERC, alcanzan a Bs. 25/semana, significando un ingreso aproximado de Bs. 1.300/año. Después de la

colaboración del TUP de los 50 Dólares (235 Bs), la MERC alcanzó a Bs. 3.216 anualmente, incrementando significativamente los ingresos en un 150 %.

Todos los miembros de la familia participan en la elaboración de las chompas, cada una tiene funciones específicas.

Según la evaluación realizada a la MERC al final del primer ciclo de producción, señalaron que aprendieron a manejar una microempresa y que más adelante buscaran un crédito, para comprar más materia prima.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 3

3. Artesanías de hojalata

3.1. Situación socioeconómica de la microempresa

El negocio involucra la elaboración de artesanías en hojalata por contrato, donde 2/3 son mujeres, con la expectativa de que el mismo se convierta en su principal fuente de ingresos.

3.2. Localización de la microempresa familiar

Esta microempresa de carácter familiar se sitúa en la zona de Challataqui, Comunidad Uypaca.

3.3. Ingreso familiar inicial

Los 12 componentes de la familia declararon un ingreso semanal de Bs. 120.

3.4. Determinación de la inversión inicial

Su capital inicial propio ascendía a Bs. 717.- consistente en herramientas y otros equipos necesarios para expandir la actividad y el valor del donativo del TUP, por Bs. 237, fue invertido en materia prima y compra de algunas herramientas necesarias.

3.5. Determinación de los gastos iniciales

La inversión inicial o capital inicial, en herramientas ascienden a Bs. 717.-

3.6. Determinación de los gastos de operación

Los gastos de operación están referidos a la compra de materiales necesarios para fabricar artesanías de hojalata por un monto de Bs. 237.-

3.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

De acuerdo a sus expectativas, se espera producir 72 unidades de artesanía en tres meses, a un costo unitario de Bs. 9,88.- para luego venderlos en el mercado asegurado a Bs. 25, obteniendo así una utilidad proyectada por unidad de Bs. 15,12, que llegaría a sumar en su totalidad a Bs. 1.089.-

3.8. *Planeación de la reinversión*

Del total de la utilidad que se espera obtener, se reinvertirá el 50% de la misma.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

3.9. *Determinación de los gastos de Operación Ejecutados*

Estos alcanzan un valor de Bs. 1.010, este incremento se debe al aumento de precios de la materia prima y además se han realizado los trabajos por contrato, recibiendo parte de los gastos de operación como anticipo de los trabajos.

3.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas alcanzadas 57 unidades (menor a lo planeado) que suman un valor total de Bs. 1.425, en los tres meses

3.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Del total de ventas, descontados los gastos de producción, se obtuvo una utilidad de Bs. 861.84 lo que representa una utilidad al mes de Bs. 287, y una utilidad anual de Bs. 3.447. La reinversión realizada de Bs. 90, que sumados a Bs. 237 como nuevo aporte del TUP, alcanzan a Bs. 327, que servirán para la compra de materia prima y la capitalización de la MERC.

3.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Esta MERC, parte del supuesto de que tendrá contratos todo el año, sin embargo si esto no ocurre, por lo menos trabajaría medio año, reduciendo así sus ingresos en el mismo porcentaje.

La MERC empezó con un ingreso de Bs. 120/semana, por tanto al año alcanza a un monto de Bs. 6.240, para una familia de 12, miembros.

Después de la implementación la MERC empezó a trabajar de manera permanente, se llega a Bs. 3.447, sumados a ello los ingresos por actividades agropecuarios alcanza a Bs. 9.687. Con esta actividad la mayor parte de la familia es empleado.

Esta actividad complementaria mejora las condiciones de vida, además de enviar a los niños a la escuela y aprenden a manejar una microempresa.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 4

4. *Confeccion de mandiles para señoras*

4.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

La MERC está destinada a la confección de mandiles para señoras, en la que trabajaron 3 mujeres y un hombre. El principal papel de las mujeres es la comercialización y del varón la confección de las prendas.

4.2. *Localización de la microempresa familiar*

Está localizada en la Comunidad Pacajes, zona la Cabaña

4.3. *Ingreso familiar inicial*

Manifestaron tener un ingreso inicial promedio semanal de Bs. 70.-

4.4. *Determinación de la inversión inicial*

El capital inicial de los socios, consistente en maquinaria, equipos y materia prima consistente en tela, hilos, botones alcanza a un valor de Bs. 964.-

4.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Del total de la inversión inicial, consistentes en maquinaria y equipos suman Bs. 725.-

4.6. *Determinación de los gastos de operación*

Consistieron en la compra de tela, hilo, botones y otros por un valor de Bs. 239.-

4.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Al respecto, se esperaba confeccionar 60 unidades, a un costo unitario de Bs. 12, que posteriormente serían comercializados a Bs. 24.-, obteniendo así una utilidad unitaria de Bs. 12, por mandil.

4.8. *Planeación de la reinversión*

Del total de la utilidad que se esperaba obtener, del orden de Bs. 241, se pretende reinvertir el 100%

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

4.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Estuvieron referidos a materia prima y otros por un monto de Bs. 327.-

4.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Llegaron a 60 unidades, a un precio unitario de Bs. 24.-, que sumaron un total de Bs. 1.440.-

4.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Restando de las ventas totales, los gastos de operación de Bs. 327, se llegó a obtener una utilidad de Bs. 1.113, que representa una utilidad anual del orden de Bs. 4.452

Las reinversiones realizadas fueron destinadas a incrementar la cantidad de materia prima, como tela, en el orden de Bs. 653, que representa el 45% de las utilidades obtenidas en un trimestre, que sumadas al nuevo aporte del TUP alcanza a Bs. 888.-

4.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Esta Microempresa Rural Campesina, esta compuesta por dos familias, una de ellas cuenta con una tienda de barrio, donde se comercializan las confecciones.

Los ingresos estimados en forma anual de Bs. 1.113, significando un aporte considerable, el ingreso conjunto de las familias, alcanzan a Bs. 21,4 por semana, que sumados al ingreso anterior se tiene Bs. 91,40, significando un ingreso adicional del 30%.

El impacto social de la actividad esta reflejada en una mejor alimentación, mejoran su vivienda y por otro lado aprenden a manejar una microempresa.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 5

5. *Elaboración de chompas de lana*

5.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Destinada al tejido de chompas de lana por encargo, donde trabajaron tres mujeres y un varón, bajo las expectativas de convertirse en una microempresa de permanente ocupación.

5.2. *Localización de la microempresa familiar*

Está ubicada en la Comunidad de Cañuma.

5.3. *Ingreso familiar inicial*

En su declaración inicial manifestaron tener un ingreso promedio semanal expresado en Bs. 30.-

5.4. *Determinación de la inversión inicial*

La inversión inicial alcanza a un total de Bs. 750, tanto de los socios como el donativo del TUP, que asciende a 235.-

5.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Del total de la inversión inicial, el capital de los socios, consistentes en herramientas, equipos y lana, alcanza a Bs. 515.-

5.6. *Determinación de los gastos de operación*

En cuanto a los gastos de operación, a ser cubiertos por el donativo del TUP, para la adquisición de lana y otros, representaba Bs. 235.-

5.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba producir 18 unidades trimestralmente, a un costo unitario de Bs. 37.50.-, para luego ser comercializados a Bs. 55.- por unidad. Para obtener una utilidad total de Bs. 315.-

5.8. *Planeación de la reinversión*

De esas posibles utilidades, se esperaba reinvertir el 51%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

5.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Estuvieron referidos a la adquisición de lana por un total de Bs. 375.-

5.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Alcanzaron a 23 unidades, que a un precio de mercado de Bs. 35.- por unidad, sumaron Bs. 805, a un costo total de Bs. 375.-

5.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 430, para un periodo de tres meses, que representa una utilidad anual de Bs. 1.720.

Se reinvirtieron el 70% de las utilidades obtenidas, que sumadas al nuevo donativo de TUP, llegan a Bs. 535. Este dinero será reinvertido en la compra de materia prima y mejorar las condiciones de vida del grupo.

5.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

El primer impacto con se cuenta es en los ingresos, por que el ingreso antes del funcionamiento de la MERC, fue de Bs. 30.- por semana, después de la

implementación de la MERC, alcanza a Bs. 63, significando un incremento de más del 100%.

El impacto social para la MERC es que ellos señalan que pueden mandar a los niños a la escuela, además de alimentarse mejor que antes y mejoraron la vivienda.

Se ha generado 4 autoempleos, explotando los conocimientos, solamente se ha incentivado con un capital inicial y alentar su autoestima de los miembros de la MERC.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 6

6. *Venta de dulces en puesto móvil*

6.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Destinada a la venta de dulces en puesto móvil en las escuelas, colegios y canchas deportivas con la expectativa de convertirse en una actividad permanente y sea la principal fuente de ingresos.

6.2. *Localización de la microempresa familiar*

Se esperaba que se localice en la Comunidad Cañuma, permitiendo la participación de dos mujeres y un varón. (familiar)

6.3. *Ingreso familiar inicial*

En la encuesta inicial, los componentes de esta microempresa, manifestaron tener un ingreso promedio semanal de Bs. 40.-

6.4. *Determinación de la inversión inicial*

El proyecto esperaba contar con una inversión total compartida entre capital propio y donativo del TUP de Bs. 284.-

6.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Como aporte propio o capital de arranque, los socios manifestaron aportar Bs. 41, consistente en una tarima (mesa), sombrilla y otros materiales (botellas).

6.6. *Determinación de los gastos de operación*

Con el donativo de la TUP, de Bs. 243, se esperaba adquirir una variedad de dulces y otros productos, para expandir el negocio.

6.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba tener un total de ventas de aproximadamente Bs. 2.187., a un costo total de 1.458, para así obtener una utilidad de Bs. 729.-

6.8. *Planeación de la reinversión*

Del total de las utilidades esperadas, se espera reinvertir Bs. 360, que representa el 50%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

6.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Para el cálculo, se ha supuesto la venta de 12 lotes de dulces y otros, (solo comercialización). En la fase operativa, los gastos realizados fueron de Bs. 1.540.-, en la compra de golosinas, galletas, refrescos, cerveza y otros.

6.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas (comercialización) realizadas alcanzaron un total de Bs. 2.820 a un costo total de Bs. 1.540.-

6.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad total de 1.280, para un periodo de seis meses, lo que representa una utilidad diaria de Bs. 7,10.

A fin de ampliar la MERC, se hizo una reinversión en el orden de Bs. 700, destinada a la compra de más dulces, galletas, un estante y otros equipos necesarios para vender, lo que representa en términos relativos, un 55% de las utilidades obtenidas.

Para la segunda fase, se cuenta con el nuevo aporte del TUP de Bs. 238 y una reinversión de Bs. 700, que en total suma Bs. 938.-

6.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Tal como se había descrito anteriormente, los ingresos con que contaba la familia alcanza a Bs. 40, con la implementación de la MERC obtienen un ingreso adicional, de Bs. 7,10, significando un ingreso adicional de 17,5%. El funcionamiento de esta actividad la realiza en horarios estratégicos y los fines de semana en reuniones sociales, lo que significa que existe un ingreso mayor por la venta de refrescos y cervezas. El calculo se ha realizado en base a la primera actividad, que es la venta de dulces.

Sin embargo los beneficiarios se sienten mas seguros por que pueden asistir al medico y comprar medicinas. También indicaron que se alimentan mejor y se sienten seguros en el futuro.

En el transcurso de los primeros 6 meses, la MERC, mejoró significativamente el negocio y lo más destacable es la forma de manejo de los recursos económicos. Por último, se puede decir que el impacto de la ayuda del TUP ha sido muy valioso y mejorar sus condiciones de vida al incrementar el ingreso.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 7

7. *Zapatería: Reparadora y Confección*

7.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

La MERC estará destinada al rubro de la zapatería, con la expectativa de convertirse en una actividad permanente, dado los escasos ingresos de los componentes.

7.2. *Localización de la microempresa familiar*

La microempresa se localiza en el lugar de origen de sus miembros: Comunidad Cañuma

7.3. *Ingreso familiar inicial*

En la encuesta inicial, declararon tener un ingreso promedio semanal de Bs. 30.-

7.4. *Determinación de la inversión inicial*

La inversión inicial total se esperaba que alcance a Bs. 1.030.-

7.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Como capital propio, los socios esperaban invertir Bs. 704. consistente en herramientas y maquinaria.

7.6. *Determinación de los gastos de operación*

El donativo de la TUP y el aporte propio, se la espera destinar a la compra de materia prima en su totalidad, que alcanzaba a Bs. 326.

7.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Las ventas a realizarse se estimaban en Bs. 560, con un costo total de Bs. 376, para llegar a un resultado positivo del ejercicio de Bs. 184 como una utilidad, por un total de 14 unidades de zapatos producidos, por encargo.

7.8. *Planeación de la reinversión*

Se esperaba reinvertir de las utilidades obtenidas, el 60%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios (ex-post)*, donde se analizan los siguientes puntos:

7.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

En la práctica, los gastos alcanzaron la suma de Bs. 400, más altas de los planeados, por el incremento de los precios de la materia prima.

7.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Por la venta de 30 (15 pares) calzados, las ventas ascendieron a un total de Bs. 1050, que descontados los gastos de operación de 376 Bs. También es necesario destacar que las reparaciones significa aproximadamente el 30% del ingreso total.

7.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

La utilidad obtenida en el trimestre, es de Bs. 674, más Bs. 202 de las reparaciones (30%), alcanza a Bs. 876. Este valor nos permite determinar el ingreso total anual de Bs. 3.504, para una microempresa que se consolida como actividad permanente.

Del total de las utilidades obtenidas, se reinvertió Bs. 500.- (el 57% de la utilidades), mas los Bs. 240 adicionales como donativo del TUP, sirvieron para la compra de materia prima y la adquisición de herramientas.

12. Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina

Los ingresos semanales antes de la conformación de la MERC, alcanza Bs. 30 y un ingreso anual de Bs. 1.560, al recibir los beneficios del TUP, los ingresos ascienden a Bs. 3.504, lo que significa un incremento de un 125%. Esta mejora es importante destacar por que los componentes de la MERC sostienen que tienen más dinero y que se sienten mejor con su futuro. El crédito a fondo perdido otorgado por el TUP, ha mejorado el nivel de vida.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 8

8. *Crianza y comercialización de conejos californianos*

8.1 *Situación socioeconómica de la microempresa*

Con la participación de 3 varones y una mujer, se constituye esta Microempresa Rural Campesina (MERC), para dedicarse a la cría de conejos californianos.

8.2. *Localización de la microempresa familiar*

Se ubica en la localidad de Cañuma.

8.3. *Ingreso familiar inicial*

Los componentes de la MERC manifestaron tener un ingreso previo (antes de la actividad) semanal de Bs. 30.-

8.4. *Determinación de la inversión inicial*

En la planificación previa, se esperaba realizar una inversión total de Bs. 1.020

8.5. *Determinación de los gastos iniciales*

De los aportes de los socios, consistentes en Infraestructura, herramientas y maquinaria no se obtuvo una valoración en moneda de cuenta.

8.6. *Determinación de los gastos de operación*

Con el donativo de TUP, de Bs. 235. se esperaba comprar animales reproductores y alimento balanceado para los mismos.

8.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba producir 80 conejos, que representarían en ventas un total de Bs. 800.-, a un costo de producción de Bs. 160.-, que proporcionarían una utilidad total de Bs. 640.-

8.8. *Planeación de la reinversión*

Del total de las utilidades a obtenerse, se pretendía reinvertir el 50%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios (ex-post)*, donde se analizan los siguientes puntos:

8.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Los gastos en alimentos y otros representaron Bs. 240.-

8.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Por la cría de 60 conejos, a un precio de Bs. 10, se llegó a obtener una venta total de Bs. 600.

8.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades representan Bs. 360, en tres meses de trabajo, significando un ingreso de Bs. 120 por mes y al año de Bs. 1.440.

Las reinversiones serán del 100% de las utilidades obtenidas, destinadas fundamentalmente a la compra de alimentación para los animales y realizar obras de infraestructura con perspectivas de ampliación del negocio.

8.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos semanales que señalan los beneficiarios antes de la implementación del negocio alcanzan a Bs. 30; después de la implementación de la MERC, se tiene a Bs. 28/semana, que nos muestra un crecimiento de 94% respecto a los ingresos semanales anteriores y alcanzando un ingreso total de Bs. 58.

Esta actividad de crianza de conejos requiere de 2 horas de trabajo diario aproximadamente y los beneficiarios pueden disponer su tiempo en otras

actividades agropecuarias. La comercialización la realizarán en la misma comunidad o en la ciudad de El Alto.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 9

9. *Crianza de porcinos*

9.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Con la participación de dos mujeres y un varón, la MERC, espera dedicarse a la crianza de porcinos, para su posterior venta en mercados locales y urbanos.

9.2. *Localización de la microempresa familiar*

Se localiza en la Comunidad de Pucarani, de la Microcuenca de Achocalla.

9.3. *Ingreso familiar inicial*

Antes de iniciar el proyecto, declaran tener un ingreso promedio semanal de Bs. 30.-

9.4. *Determinación de la inversión inicial*

Se espera realizar una inversión inicial conjunta de Bs. 1.054, incluida el donativo de la TUP, que alcanza a Bs. 239, y aporte propio de Bs. 815.

9.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Los gastos iniciales están asociados a los aportes propios de los socios de la microempresa, que consiste en un corral, herramientas y otros con un valor de Bs. 815.

9.6. *Determinación de los gastos de operación*

Son el donativo de la TUP, que se destinará a la compra de animales, alimentos para los mismos, y sanidad, por un valor de Bs. 239.-

9.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba tener un volumen de ventas de Bs. 360.- por la comercialización de 6 porcinos, a un costo unitario de Bs. 40 c/u y una utilidad de 121 Bs. en tres meses.

9.8. *Planeación de la reinversión*

De la utilidad total de Bs. 121, se espera reinvertir el 100%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

9.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Ya en la fase operativa, los gastos ascendieron a Bs. 240.- consistentes en la compra de cerdos y su respectiva alimentación.

9.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Por la comercialización de 6 porcinos, se llegó a obtener por concepto de ventas Bs. 480.-, con un costo unitario de Bs. 80.-

9.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades obtenidas representan el 100% de los gastos inducidos, es decir Bs. 240, correspondiente a las utilidades en 3 meses, que anualmente alcanzan a Bs. 960.-

En alimentación y compra de cerdos para engorde mejorados se reinvertió el 100% (Bs. 240) y a los cuales se debe agregar el último donativo del TUP, que es de Bs. 246.-

9.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos señalados por los beneficiarios de esta MERC, es de Bs. 30, pero con la implementación de la Microempresa alcanzan a un beneficio de Bs. 18 por semana, que en términos porcentuales se incrementa en un 60%. Sin embargo los impactos socioeconómicos son mayores por que indican que aprendieron a manejar una microempresa y se sienten mas seguros de su futuro.

Al igual que el anterior caso, la crianza de los cerdos, requiere de muy poco tiempo y los beneficiarios pueden dedicarse a otra actividad. La venta de los cerdos tiene un mercado asegurado por el prestigio que tiene la calidad de la carne.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 10

10. *Producción y comercialización de lana de conejo angora*

10.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Con el concurso de dos hombres y una mujer, la MERC espera dedicarse a la producción de lana de conejo angora, con la intención de convertirla en una actividad permanente.

10.2. *Localización de la microempresa familiar*

Ubicada en la Comunidad de Marquiviri, zona de Huayhuasi.

10.3. *Ingreso familiar inicial*

Sus componentes declaran tener un ingreso promedio semanal de Bs. 80.-

10.4. *Determinación de la inversión inicial*

Se esperaba invertir un total de Bs. 670.-, conjuntamente el donativo de TUP.

10.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Los gastos iniciales representan Bs. 250, consistente en la compra de conejos y alimentación

10.6. *Determinación de los gastos de operación*

En gastos de operación se esperaba invertir Bs. 150, para la compra de alimento balanceado

10.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba producir un kilo de lana de conejo, la misma que sería vendida a Bs. 215, que descontada el gasto de producción se obtendría una utilidad de Bs. 65.

10.8. *Planeación de la reinversión*

De la utilidad esperada se estimaba reinvertir el 60%.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

10.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

En la puesta en práctica de la microempresa, los gastos ascendieron a un valor de Bs. 80.-, por la compra de alimentos y otros.

10.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

La venta llegó a Bs. 240.- por un kilo de lana de conejo comercializada

10.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Restando los gastos de operación, se obtuvo una utilidad de Bs. 160.- para un periodo de tres meses, que anualmente representan Bs. 640.-

Las reinversiones realizadas llegan al 100% de las utilidades, para la compra de forraje y más conejos, que sumados al nuevo aporte de TUP llega a Bs. 585.-

10.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Semanalmente los ingresos se incrementan en un 15%, para los componentes de la MERC. Esta actividad necesita menos de una hora para la alimentación y eventualmente mayor tiempo para la esquila. Lo mas importante es el manejo de la microempresa .

La venta se la realiza en una empresa exportadora, los beneficios son menores por que la lana es de segunda y tercera calidad.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 11

11. *Crianza y comercialización de conejos cuyes*

11.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

La MERC ocuparía dos varones y una mujer, para dedicarse a la cría de conejos cuyes, con la expectativa de convertirla en una actividad permanente.

11.2. *Localización de la microempresa familiar*

Se ubica en la Comunidad de Juntuma

11.3. *Ingreso familiar inicial*

Los futuros miembros de la MERC, manifestaron tener un ingreso promedio semanal de Bs. 50.-

11.4. *Determinación de la inversión inicial*

Como aporte de los socios, un corral, herramientas y otros se esperaba invertir Bs. 383, y el donativo de TUP de Bs. 239, destinarlos a la compra de conejos y alimentos para los mismos, que suman un total de Bs. 622.

11.5. *Determinación de los gastos iniciales*

En un corral y herramientas llegan a Bs. 482

11.6. *Determinación de los gastos de operación*

A destinarse a la compra de alimentos llegaba a Bs. 140.-

11.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba vender 12 pares de conejos, que sumarían una venta total de Bs. 300 para así obtener una utilidad de Bs. 160.

11.8. *Planeación de la reinversión*

Reinvertir el 100% de las utilidades.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

11.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Por concepto de alimentación se gastaron Bs. 140

11.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Se vendieron 15 pares de conejos, que representaron un ingreso de Bs. 360, con costo de producción de Bs. 9.30

11.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades llegaron a Bs. 220, para un periodo de tres meses, que estimadas para un año representan Bs. 880. Por una parte, se ha reinvertido en infraestructura (corral) Bs. 50.-, y una previsión de Bs. 130.- como ahorro para cubrir gastos futuros; y por otra, de la utilidad obtenida se reinvertió Bs. 160, que sumada al otro aporte de TUP alcanza a Bs. 340.-

11.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

El ingreso semanal que tienen los beneficiarios es de Bs.50, con la implementación de la MERC aumentan sus ingresos en un 34%, lo que significa un ingreso total de Bs. 67, por semana. Esta actividad es complementaria a las actividades normales de la agropecuaria, por que es un trabajo simple, solamente necesita una infraestructura y por día la alimentación.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 12

12. *Cultivo y comercialización de hortalizas en carpa solar*

12.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Compuesta por 3 mujeres y un varón, se espera cultivar lechugas y otras hortalizas en una carpa solar para su venta en el mercado de la ciudad de El Alto y Ciudad de La Paz

12.2. *Localización de la microempresa familiar*

La Microempresa se encuentra en la comunidad de Pucarani

12.3. *Ingreso familiar inicial*

Sus componentes manifestaron tener un ingreso promedio semanal de Bs. 65.-

12.4. *Determinación de la inversión inicial*

El capital inicial de los socios, consistente en una carpa solar, herramientas y otros alcanza a Bs. 1.380, y el donativo de la TUP destinado a la compra de semillas e insumos por un valor de Bs. 239.-

12.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Por la adquisición de herramientas y mantenimiento, los gastos alcanzan a Bs. 81.-

12.6. *Determinación de los gastos de operación*

Bs. 158. destinados a la compra de herramientas, semillas e insumos.

12.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba producir 600 unidades de lechugas, lo que representaría un ingreso total por ventas de Bs. 390, a un costo de Bs. 158, para llegar a una utilidad de Bs. 232.-

12.8. *Planeación de la reinversión*

De la utilidad programada, se esperaba reinvertir el 100%

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

12.9. Determinación de los gastos de operación ejecutados

En la práctica, los gastos ascendieron a Bs. 150 por la compra de herramientas y semillas.

12.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Se vendieron 500 unidades de lechugas como principal producto, en el mercado local, que representaron ingresos por un monto de Bs. 300, a un costo de operación de Bs. 150.-

12.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 150, para un periodo de 6 meses, y una dedicación de aproximada de media hora al día, que estimada anualmente representa una suma de Bs. 600. A esta actividad se debe agregar la venta de otros productos que también se cultivan, estos alcanzan al 30% de las utilidades. Entonces el monto final Bs. 780 en forma anual.

Las reinversiones representa en 50% de la utilidad obtenida, que sumada al segundo aporte del TUP, suma Bs. 315, que serán reinvertidos en la compra de mas semilla y herramientas, como también el mantenimiento y ampliación de la carpa solar.

12.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

El impacto socioeconómico para la MERC es importante destacar por que, la infraestructura productiva existente (carpa solar), no estaba en uso por estar deteriorado. Después de recibir los beneficios del TUP, han servido para mejorar y darle mantenimiento, cabe destacar que la responsable es una mujer que trabaja

con sus hijos y es ella misma la que comercializa por su conocimiento del mercado.

Los ingresos antes de la conformación contaba con Bs. 65/semana, después de implementar la Microempresa Familiar, alcanzan a un ingreso anual adicional es de Bs. 780.-

El otro impacto importante es que ellos mencionan que se alimentan mejor y aprendieron a manejar una microempresa.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 13

13. *Elaboración de frazadas de lana de oveja*

13.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Constituida por tres mujeres, espera dedicarse al tejido de frazadas de lana de oveja como una actividad eventual y posteriormente sea permanente en caso de obtener rentabilidad aceptable, que permitan elevar sus ingresos promedios.

13.2. *Localización de la microempresa familiar*

En la Comunidad de Pacajes, zona de Mullacani.

13.3. *Ingreso familiar inicial*

El ingreso promedio semanal de los componentes llega a Bs. 30.-

13.4. *Determinación de la inversión inicial*

Se esperaba una inversión inicial de Bs. 445, de los cuales Bs. 210.- representaba el aporte de los miembros de la microempresa por concepto de herramientas, y el saldo por el donativo de la TUP, para comprar lana y colorantes.

13.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Por concepto de herramientas se esperaba realizar un desembolso de Bs. 15.-

13.6. *Determinación de los gastos de operación*

Por la compra de lana de oveja y colorantes se esperaba desembolsar Bs. 270.-

13.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba producir 6 frazadas, que representarían un ingreso de Bs. 480, a un costo total de Bs. 270, y así obtener una utilidad de Bs. 210.-

13.8. *Planeación de la reinversión*

Se esperaba una reinversión del 50% de las utilidades a obtenerse.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

13.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Por la compra de lana se llegó a desembolzar Bs. 270.-

13.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Se llegó a vender 6 unidades, que representó un ingreso de Bs. 480.-, a un costo de operación de Bs. 270.-

13.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 210, más alta de lo programada por que los precios subieron, para un periodo de tres meses, que anualmente representan una utilidad de Bs. 840.-, con una dedicación aproximada de dos horas diarias.

Las reinversiones representan el 70% de las utilidades para la compra de más lana de oveja, que sumados a los Bs. 235.- del nuevo donativo de TUP, suman Bs. 470.-

13.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos adicionales de Bs. 840, representan un gran aporte para los beneficiarios por que la mayor parte de sus componentes son de edad avanzada y tienen mucha experiencia para la fabricación de camas de lana de oveja.

El 46% de incremento beneficia, no solo a los componentes del grupo, sino también un impacto positivo a los miembros de sus familias, por que indican que tienen mas dinero y disponer para alimentarse mejor y además aprendieron a manejar un negocio.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 14

14. *Producción y comercialización de huevos de gallina*

14.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Permitirá el trabajo de dos hombres y dos mujeres, dedicados a la producción y comercialización de huevos de granja en el mercado local, bajo las expectativas de convertirse en una actividad permanente.

14.2. *Localización de la microempresa familiar*

En la Comunidad de Juntuma.

14.3. *Ingreso familiar inicial*

Sus miembros manifestaron tener un ingreso promedio semanal de Bs. 20.-

14.4. *Determinación de la inversión inicial*

Ascendían a Bs. 803, de los cuales Bs. 540.- correspondía al aporte de los socios por concepto de un corral, herramientas y mantenimiento, y el resto por el donativo de la TUP, servirá para la compra de alimentación y materia prima.

14.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Por la compra de gallinas, se esperaba desembolsar Bs. 238.-

14.6. *Determinación de los gastos de operación*

Por la compra de alimentos para las gallinas, Bs. 50.-

14.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se esperaba vender 300 huevos/mes, que representaría un ingreso de Bs. 114, a un costo de operación de Bs. 50, para obtener una utilidad de Bs. 64.-

14.8. *Planeación de la reinversión*

Reinvertir el 100% de las utilidades.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

14.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

En alimentos se desembolsó Bs. 50.-

14.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Se vendieron 300 huevos/mes, que representó un ingreso de Bs. 114, a un costo de Bs. 50.-

14.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 64, para un trabajo de menos de una hora diaria por un mes, que significa un ingreso anual de Bs. 768. La Reinversión es del 100% de la utilidades, que sumadas al donativo adicional de TUP, llega a Bs. 288.-

14.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos adicionales de Bs. 14 por semana, incrementando en un 70% sus ingresos, en tal sentido la actividad tiene un gran impacto para la MERC, por que indican que tienen más dinero y se visiten mejor. También indican que mejoraron su vivienda y tienen conocimiento de manejo de una microempresa familiar

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 15

15. *Fabricación y reparación de calzados*

15.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Permitirá la ocupación de dos varones y una mujer, en la reparación y compostura de calzados, como una forma de incrementar sus ingresos en forma permanente.

15.2. *Localización de la microempresa familiar*

Ubicada en la Comunidad Pacajes, de la Microcuenca Achocalla.

15.3. *Ingreso familiar inicial*

Se declaró un ingreso promedio semanal de Bs. 20.-

15.4. *Determinación de la inversión inicial*

Llega a un total de Bs. 385. de los cuales corresponde Bs. 156. como aporte de los socios, y Bs. 229. corresponde al donativo de la TUP.

15.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Se pretende destinar Bs. 150.- a la compra de herramientas.

15.6. *Determinación de los gastos de operación*

Bs. 229. destinados a la compra de materia prima, como suela, clavos y otros.

15.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Producir 10 pares de calzados, que permitan un ingreso de Bs. 350 a un costo de Bs. 229, para obtener una utilidad de Bs. 121.-

15.8. *Planeación de la reinversión*

De las utilidades obtenidas, se esperaba que reinvertirá el 60%

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

15.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

En la compra de materia prima se gastó Bs. 225.-

15.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Por 10 pares de calzados, los ingresos fueron de Bs. 350, a un costo de Bs. 225.-

15.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 125, para un periodo de 3 meses, representando una utilidad anual de Bs. 500.-, con una dedicación diaria aproximada de dos horas. A este monto debemos agregar el 30% por los arreglos y/o reparaciones. Con ese dinero alcanza a Bs. 650 en forma anual.

Se reinvirtieron, Bs. 100.- en la compra de más materia prima, Bs. 250.- en la compra de herramientas y equipo, y otros accesorios, que llega a Bs. 300 representando el 80% de las utilidades obtenidas, que sumadas al aporte adicional de TUP, llega a Bs. 350.-

15.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Esta Microempresa Rural Campesina, antes de beneficiarse, tenía un ingreso de Bs. 20, pero con los ingresos adicionales alcanzan a Bs. 32.5, que significa un ingreso de más de 60%.

Tal como se ha presentado en los anteriores casos, la actividad principal es la agropecuaria, sin embargo, el tiempo de dedicación a la actividad microempresarial es complementaria.

El impacto socioeconómico en la MERC, está reflejada en una mejor alimentación y una mejora en la vivienda, también indican que se visten mejor.

Otra de las cosas que señalan, es que tienen más dinero, por que aprendieron a manejar una microempresa.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 16

16. *Elaboración de pantalones*

16.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Permitirá la ocupación de 3 mujeres y un varón, para la confección de pantalones y su posterior venta en el mercado local, para así aumentar los ingresos bajos de los componentes de esta microempresa.

16.2. *Localización de la microempresa familiar*

Situada en la Comunidad de Pucarani.

16.3. *Ingreso familiar inicial*

Con un ingreso promedio semanal de Bs. 30.-

16.4. *Determinación de la inversión inicial*

Que llega a Bs. 890.-, de los cuales Bs. 650.- es el aporte de los socios en equipo y herramientas, y Bs. 240.- como donativo de TUP para ser destinados a la compra de tela e hilos para confección.

16.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Se destinó Bs. 160.- para equipos menores.

16.6. *Determinación de los gastos de operación*

En tela e insumos, Bs. 80.-

16.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Por la confección de 5 unidades, que representan un ingreso de Bs. 150, y un costo de operación Bs. 80., para obtener una utilidad de Bs. 70, en una semana.

16.8. *Planeación de la reinversión*

Se espera reinvertir el 57% de las utilidades.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

16.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Se gastaron Bs. 248. en la compra de tela, hilo, botones, etc.

16.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Se alcanzó un ingreso de Bs. 280, por la venta de 8 unidades a un precio de Bs. 35. Los gastos de operación ascendieron a Bs. 248.-

16.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 32, por semana, con un tiempo aproximado de dedicación a la actividad de 2 a 3 horas por día. (generalmente por la noche).

Se hicieron reinversiones adicionales por Bs. 242 como segundo aporte del TUP, para la compra de tela y otros, además se reinvirtió el 80% de la utilidad obtenida, que nos muestra una inversión para continuar la MERC de Bs. 282.-

16.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos semanales con que contaban ascendían a Bs. 30, después del apoyo con el crédito a fondo perdido alcanza a Bs. 32, que en términos porcentuales alcanza a más del 100%.

En términos globales, el ingreso adicional es de Bs. 1.664, sumados a los ingresos anteriores alcanza a Bs. 3.224. es aumento significativo se debe al trabajo de la Microempresa Rural Campesina, que en la mayoría de los casos es familiar.

El impacto socioeconómico del programa TUP, se traduce en una mejor alimentación, además de vestirse mejor que antes. El incremento de los ingresos se refleja en la tenencia de dinero de libre disponibilidad para ampliar su negocio.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 17

17. *Elaboración de polleras*

17.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Permite la ocupación de dos mujeres y un varón, dedicados a la confección de polleras para señoras y su venta en el mercado local, y así aumentar sus ingresos promedio semanal.

17.2. *Localización de la microempresa familiar*

Comunidad Marquirivi, zona de Huayhuasi.

17.3. *Ingreso familiar inicial*

Declaran un ingreso promedio semanal de Bs. 100.-

17.4. *Determinación de la inversión inicial*

La inversión inicial alcanza a la suma de Bs. 845., de los cuales Bs. 605. corresponde a aportes de los socios, por concepto de herramientas y equipo; y el resto Bs. 240 como donativo de la TUP para la adquisición de materia prima.

17.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Se esperaba realizar un gasto en herramientas de Bs. 40.-

17.6. *Determinación de los gastos de operación*

En telas e insumos, Bs. 200.-

17.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Por la venta de 2 polleras, obtener un ingreso de Bs. 400 , a un costo de Bs. 240 y así obtener una utilidad de Bs. 160.-

17.8. *Planeación de la reinversión*

El 62% de la utilidad planeada.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión, a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

17.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Se gastaron Bs. 250 en materia prima y otros insumos.

17.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas por 2 polleras alcanzaron Bs. 600 a un costo de operación de Bs. 250.-

17.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Se obtuvo una utilidad de Bs. 350.-, para un tiempo promedio de trabajo de una hora diaria, que anualmente representa Bs. 1.400.-

En materia prima, Bs. 400.-, en calidad de ahorro para gastos futuros, Bs. 150.-, que representa el 100% de los beneficios obtenidos. Esta inversión incluye el donativo de 240 Bs. del TUP.

17.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Esta MERC, ha ampliado y fortalecido su actividad, por que su proyección data de tres años atrás. Con el apoyo del TUP se ha capitalizado y a ampliado su mercado. El cálculo realizado, se ha tomado en cuenta las ventas mínimas. El incremento para nuestro caso es del 27%. El principal impacto socioeconómico es el manejo de la Microempresa rural y la capitalización.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 18

18. *Elaboración de pomadas de medicina tradicional*

18.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Permitirá la ocupación de dos varones y una mujer, en la venta de productos medicinales naturales (Hierbas y ungüentos), para mejorar sus ingresos.

18.2. *Localización de la microempresa familiar*

Se ubica en la Comunidad de Pucarani

18.3. *Ingreso familiar inicial*

Manifestaron un ingreso promedio semanal de Bs. 30.-

18.4. *Determinación de la inversión inicial*

Llega a un total de Bs. 1.155., de los cuales Bs. 900.- es aporte de los socios consistente en mesas, sillas, estante, frascos, maquinaria, vajilla y equipos; el saldo es un donativo de TUP, para la adquisición de materia prima, envases y otros.

18.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Por concepto de mesas, maquinaria y equipo, Bs. 900.-

18.6. *Determinación de los gastos de operación*

En envases, vaselina, etc., se prevé un gasto de Bs. 135.

18.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se programó un volumen de ventas de Bs. 400.-, con un costo operativo de Bs. 135, para obtener una utilidad de Bs. 265.

18.8. *Planeación de la reinversión*

De las utilidades planificadas, se esperaba reinvertir Bs. 200.-, que representa el 75% de las utilidades.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

18.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

En la realización de los trabajos, se gastó en envases (frascos), vaselina y otros un total de Bs. 245.-

18.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas para un volumen de 375 unidades, llegaron a Bs. 1.125., a un costo de operación de Bs. 245.-

18.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades obtenidas, en tres meses de trabajo alcanzan a Bs. 880.-, que representa una utilidad anual de Bs. 3.520.-, para un trabajo diario promedio de 4 horas.

En cuanto a las reinversiones, se las hicieron en un monto de Bs. 300.- para la adquisición de materia prima, y Bs. 750.- en equipo médico, que en total

representan el 90% de reinversión del total de las utilidades obtenidas, mas el último aporte del TUP, equivalentes a \$us 50 (Bs. 240).

18.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Esta Microempresa Rural Campesina, es la más rescatable, por que el apoyo del TUP, ha logrado consolidar su actividad como "Naturista" o médico tradicional, de la comunidad.

Los medicamentos naturales las elabora personalmente y vende a sus pacientes, es por eso que sus rentas son mayores.

Tal como ha señalado los ingresos anteriores son de Bs. 30 por semana, con la especialización alcanza a Bs. 68, que en términos porcentuales significa un incremento de 227%

El impacto socioeconómico se refleja en un mejoramiento de la alimentación y se visten mejor que antes. También es necesario destacar que los mas niños asisten a la escuela. Este incremento se debe a un mejor manejo de las ganancias.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 19

19. *Comercialización de cervezas y otros*

19.1. *Situación socioeconómica de la microempresa*

Ocupará a dos mujeres y un varón, en la venta de cerveza y otros a los visitantes del lugar, para mejorar sus ingresos promedio semanales.

19.2. *Localización de la microempresa familiar*

Situado en la Comunidad de Pacajes.

19.3. *Ingreso familiar inicial*

Declararon un ingreso semanal de Bs. 15.- como promedio.

19.4. *Determinación de la inversión inicial*

De un total de Bs. 1.040, los socios aportarían con sillas, mesas, sombrilla y otros por un valor de Bs. 790, y el donativo de la TUP de Bs. 250, estaría destinado a la adquisición de cerveza para su posterior venta.

19.5. *Determinación de los gastos iniciales*

En la compra de sillas, mesas, etc., se desembolsó Bs. 790.-

19.6. *Determinación de los gastos de operación*

En cerveza (producto a ser revendido) se prevé un gasto Bs. 250.-

19.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Por la venta de 65 unidades, se esperaba un ingreso de Bs. 293, a un costo de Bs. 250.-, para obtener una utilidad de Bs. 43, el tiempo de la comercialización varía según la exigencia del público, en este caso se ha tomado en cuenta un promedio de dos semanas.

19.8. *Planeación de la reinversión*

De las utilidades a obtenerse se esperaba reinvertir Bs. 40 (93% de las utilidades a obtenerse).

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

19.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Se compró cerveza por un valor de Bs. 250.- de acuerdo a lo estimado inicialmente.

19.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas sumaron a Bs. 293.

19.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

Las utilidades fueron de Bs. 47., que anualmente representa Bs. 1.222.- de utilidad, para un trabajo a realizar eventualmente y cada fin de semana.

Se reinvirtieron el total de las utilidades, más el capital de operación y el donativo adicional, suman a Bs. 500.-

19.11. *Análisis y evaluación de los ingresos generados por la microempresa rural campesina*

Los beneficios son más del 150%, alcanzando la suma de Bs. 38,5 por semana.

La actividad se la realiza los fines de semana en un centro deportivo.

Los ingresos obtenidos han mejorado sus condiciones de vida, alimentándose mejor y también la vestimenta. Muchas mejoras en la vivienda y aprendieron a manejar la microempresa familiar.

MICROEMPRESA RURAL CAMPESINA (MERC) No. 20

20. *Microempresa familiar de refrescos y otros*

20.1 *Situación socioeconómica de la microempresa*

Para permitir la ocupación de tres personas, dos mujeres y un varón, para dedicarse a la venta de refrescos a los deportistas del lugar, como una fuente de ingresos adicionales.

20.2. *Localización de la microempresa familiar*

Comunidad de Allancacho de la Cuenca de Achocalla

20.3. *Ingreso familiar inicial*

Declararon tener un ingreso promedio semanal de Bs. 15.-

20.4. *Determinación de la inversión inicial*

De un total de Bs. 414., Bs. 158.- es aporte de los socios en botellas, mesa, sombrilla y otros; Bs. 256. que es el aporte o donativo de TUP, se le emplearía en la compra de refrescos y cerveza para su posterior venta.

20.5. *Determinación de los gastos iniciales*

Aporte de los beneficiarios, botellas vacías y una sombrilla por un valor de Bs. 158.

20.6. *Determinación de los gastos de operación*

Compra de cerveza y refrescos por un valor de Bs. 256.-

20.7. *Planeación de las ventas y determinación de las utilidades*

Se espera tener ventas por un volumen total de Bs. 336 con un costo de operación de Bs. 256. que permitan una utilidad de Bs. 80.-

20.8. *Planeación de la reinversión*

Reinvertir el 50% de la utilidad a obtenerse.

Segunda Parte

Evaluación de la inversión a través del *Reporte de Negocios* (ex-post), donde se analizan los siguientes puntos:

20.9. *Determinación de los gastos de operación ejecutados*

Por la compra de cerveza y refrescos se erogó Bs. 256.-

20.10. *Determinación de las ventas ejecutadas*

Las ventas alcanzaron a Bs. 336.-, con un gasto de operación de Bs. 256.- de acuerdo a lo previsto.

20.11. *Determinación de las utilidades obtenidas y reinversiones realizadas*

La utilidad obtenida, alcanzó el mismo monto de lo previsto, es decir, Bs. 80.-, que anualmente representa una utilidad adicional de Bs. 2.080 para actividad por horas y los fines de semana.

El 100% de la utilidad fue reinvertido para la adquisición adicional de cerveza y refrescos, que sumados al donativo adicional de TUP, suma a Bs. 336.-

20.12. *Análisis y evaluación de los ingresos por la microempresa rural campesina*

Los ingresos de Bs. 15 al inicio del negocio, se ha incrementado en más de 2,5 veces, alcanzando a Bs. 55.- por semana. La actividad requiere de dos días de trabajo (Sábado y Domingo) en los centros deportivos.

Al tener mayor cantidad de dinero, indican que puede mejorar las condiciones de vida, con mejor alimentación, mejoramiento en la forma de vestir y cambio positivos en las viviendas. También indican que los niños asisten a la escuela de la comunidad.

ANEXO 2

PROGRAMA TRICKLE UP: PLAN DE NEGOCIOS

1994

Fecha: 17/12/94 día mes año POR FAVOR ESCRIBA CON LETRA DE MOLDE No. del Negocio: BOL SEM 1
 La moneda nacional es: Boliviano El tipo de cambio es 4,70 = US \$1.00. Por favor pravea las cantidades en moneda nacional.

I. ESCOGIENDO UN NEGOCIO

- ¿Cuál es nuestro producto o servicio? Lana de Conejo
- ¿Quiénes serán nuestros clientes? exportación y turistas
- ¿Dónde venderemos nuestros productos? En el mercado De puerta en puerta En la casa Otro
- ¿Cuál es el nombre de nuestro negocio? Comercio "Canavini"

II. PLANEANDO EL NEGOCIO

Para saber si Ustedes cuentan con los suficientes recursos para empezar o expandir el negocio, llenen esta Sección.

A. INVERSION INICIAL [Qué aportaremos al negocio: ejemplos: dinero, un terreno, equipo, o herramientas.]

Fuentes de Capital	Artículos	Valor
5. De los socios del Negocio:	40 Conejos, caules, Herramientas	1375
6. De otras organizaciones o personas:		
7. El donativo de Trickle Up de US\$50 será utilizado para:	Compra de Reproductores	235
8. TOTAL DE INVERSION INICIAL (Sume Nos. 5, 6, 7)	No. 8 TOTAL =	1610

B. GASTOS

9. Gastos Iniciales

(para artículos que durarán mucho tiempo, como equipo y herramientas)

Artículos	Valor
Conejos Reproductores	235
	-
No. 9 TOTAL =	235

10. Gastos de Operación

(los desembolsos periódicos requeridos para llevar un negocio, por ejemplo: renta, transporte, materias primas, o alimento para los animales).

Artículos	Valor
Alimento Balanceado	30
Forrajes Propios	15
	-
No. 10 TOTAL =	45

11. GASTOS TOTALES (Sume Nos. 9 y 10) 280

12. ¿Es suficiente la INVERSION INICIAL (No. 8) para cubrir los GASTOS TOTALES (No. 11)? Si No
 Si si, continuen llenando el formulario. Si no, analizen mejor su negocio.

III. PLANEANDO LAS VENTAS Y UTILIDADES Para ver si el negocio tendrá una utilidad, llenen esta Sección.

Si el negocio está produciendo o vendiendo un sólo producto, completen la Parte (a) abajo con cantidades unitarias. Si el negocio tiene varios productos, pasen a la Parte (b) y estimen las ventas.

Parte (a): Negocio Con Un Sólo Producto/Cantidades Unitarias

- Unidad de medida (ejemplo: 1 kilo de arroz, una camisa, o un plato de sopa): Kilo de Lana
- Cantidad de Unidades que planeamos producir y vender (basándose en los Gastos de Operación): 4
CANTIDAD DE UNIDADES
- Costo Unitario: $\frac{45}{4} = 11,25$
GASTOS DE OPERACION (No. 10) dividido por CANTIDAD DE UNIDADES (No. 14) COSTO UNITARIO
- Precio Unitario: 140
- Utilidad Unitaria: $140 - 11,25 = 128,75$
PRECIO UNITARIO (No. 16) menos COSTO UNITARIO (No. 15) UTILIDAD UNITARIA
- (a) VENTAS TOTALES: $4 \times 140 = 560$
CANTIDAD DE UNIDADES (No. 14) mult. por PRECIO UNITARIO (No. 16) VENTAS TOTALES
(Pasen a No. 19)

Parte (b): Negocio Con Varios Productos Estimen el monto de ventas totales para el periodo del Plan.

- (b) VENTAS TOTALES: _____
- UTILIDAD PLANEADA: $560 - 45 = 515$
VENTAS TOTALES (No. 18 a ó b) menos GASTOS DE OPERACION (No. 10) UTILIDAD

IV. PLANEANDO LA REINVERSION [Esta es la cantidad de la utilidad que utilizaremos para cubrir los gastos de operación, herramientas y equipo, o ahorros para gastos futuros del negocio.]

20. REINVERSION PLANEADA: 50%

21. Nuestra Reinversión será de al menos 20% de la Utilidad:
 $\frac{268}{\text{REINVERSION (No.20)}} + \frac{515}{\text{UTILIDAD (No. 19)}} \times 100 = 52\%$ de la Utilidad

V. INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO

22. Nuestro negocio estará localizado en (proporcione la dirección completa) Av. Uypaca 3/4
 Calle, número, o cuadra: Comunidad Marquirivi - Zona Humalaca
 Pueblo, o Ciudad, Depto.: Dpto. La Paz Prov. Murillo - Achocalla
23. Nuestro negocio involucra (marque todo lo que sea aplicable): cultivar plántos criar animales servicios
 procesar alimentos fabricar alguna cosa sólo compra/venta otro (describa)
24. Los US\$50 proporcionados por Trickle Up serán utilizados para (marque una):
 comenzar un negocio o expandir un negocio existente
25. Esperamos que este negocio se convierta en nuestra fuente principal de ingresos: Si No
26. Este negocio es un negocio familiar: Si No
27. ¿Tiene el negocio su propia cuenta bancaria? Si No
28. Nuestro negocio tiene un total de 4 socios. De estos, 2 son mujeres y 2 son hombres.
29. Vivimos en una comunidad (marque una): rural urbana semi-urbana/de la cercanía de la ciudad
30. El ingreso promedio semanal del grupo, provenientes de todas las fuentes es: 15 Bs
31. Empezaremos a trabajar en (día/mes/año): 20-1-95 32. El valor de nuestra mano de obra por hora es: _____
33. ¿Que efecto, en caso de haber alguno, tendrá el negocio sobre el medio ambiente?
 efecto negativo efecto positivo ningún efecto no sabemos

A TRAVES DE LA PRESENTE APLICAMOS PARA UN DONATIVO CONDICIONAL DE US\$100 PARA ESTE NEGOCIO:

Comprendemos las condiciones del Programa Trickle Up y estamos de acuerdo con lo siguiente: (1) Empezaremos un negocio que generará utilidades continuamente; (2) Todos nuestros socios participarán en la planeación; (3) El Coordinador hará un pago inmediato de US\$50, en la forma de un donativo condicional, a nuestro negocio a través del líder del negocio, si el Coordinador aprueba el Plan de Negocios; (4) Reinvertiremos por lo menos 20% de nuestras utilidades en el negocio; (5) El segundo y pago final de US\$50 será hecho sólo si el negocio continúa y si el Reporte de Negocios es remitido en los primeros 12 meses, mostrando que las condiciones del donativo han sido llenadas; (6) El Coordinador debe certificar este Plan de Negocios y nuestro Reporte de Negocios, y firmar los dos cheques por la cantidad de US\$50; (7) El Programa Trickle Up no tiene obligación financiera adicional después del segundo cheque de US\$50; (8) Después de un año de operación, llenaremos el Informe del Primero Año para Trickle Up, y (9) La información sobre nuestro negocio puede ser compartida con otros.

Abajo hacemos una lista de los nombres de los socios del negocio, junto con nuestras firmas o marcas de identificación, edad, sexo, y las horas de trabaja que cada socio se ha comprometido a aportar:

NOMBRES	EDAD	SEXO	HORAS (Cantidad)	FIRMA o MARCA
Líder: <u>Felix Mario Canaviri</u>	<u>40</u>	<u>M</u>	<u>360</u>	<u>[Firma]</u>
Socios: <u>Zensio Mamani P</u>	<u>22</u>	<u>M</u>	<u>360</u>	<u>[Firma]</u>
<u>Leandra de Mamani</u>	<u>20</u>	<u>F</u>	<u>360</u>	<u>X</u>
<u>Romualda Santos</u>	<u>62</u>	<u>F</u>	<u>200</u>	<u>X</u>
(al menos 1.000 en tres meses) TOTAL = <u>1280</u>				

Dirección del Líder del Negocio: Av. Uypaca - Zona Humalaca
Comunidad Marquirivi

PARA EL COORDINADOR: A. Estime el nivel de pobreza del grupo, utilizando la escala proporcionada en la Guía del Programa (marque una): (1) Debajo del nivel de pobreza (2) Dentro del nivel de pobreza (3) Arriba del nivel de pobreza . B. Marque si los socios del negocio son Refugiados o Gente Desplazada

Apruebo este Plan y he hecho un pago de US\$50, de parte de Trickle Up a este negocio. He certificado el cheque al firmarlo.

Nombre del Coordinador (escriba con letra de molde) Juan Arborea

Firma [Firma] Fecha 11-1-95

El líder del Negocio y el Coordinador deberán cada uno guardar uno copio del Plan.

Envíe el original del Plan de Negocios o:

TRICKLE UP PROGRAM
 54 RIVERSIDE DRIVE, NEW YORK, NY 10024-6509, USA

Para uso de oficina
OK
DE

PROGRAMA TRICKLE UP: REPORTE DE NEGOCIOS

Fecha: 27-4-95 dia mes año POR FAVOR ESCRIBA CON LETRA DE MOLDE No. del Negocio: BOL 1541 L
 La moneda nacional es: Bs El tipo de cambio es 477 = US \$1.00. No. del Cheque Inicial: 105776
 Por favor provea las cantidades en moneda nacional.

1. (a) El producto o servicio que vendimos fue: Lana de Conejo
 (b) Si éste fue diferente a lo originalmente planeado, por favor expliquen por qué: _____
2. Fecha cuando comenzaron a trabajar: 20-1-95 Trabajamos 1280 horas desde que empezó el negocio.
3. Si este Reporte de Negocios cubre un período de más de 3 meses, indiquen la duración: 3
4. Un total de 4 personas trabajaron. De estas, 2 fueron mujeres y 2 fueron hombres.
5. Está continuando su negocio como una empresa rentable? Si No
- Añadan por favor una copia del libro de registros que se utilizó en su negocio. Se pueden copiar los datos de su libro en la hoja "Registro del Negocio" localizada en la Hoja de Trabajo del Plan de Negocios.*

A. GASTOS DE OPERACION

Registren lo que actualmente se gastaron (los gastos periódicos, por ejemplo: renta, transportación, materias primas, alimento para animales). Recuerden que los Gastos de Operación no incluyen los gastos iniciales para empezar su empresa.

Artículos	Valor
<u>Compra de alimentación y otros</u>	<u>50</u>
	-
	-
No. 6 TOTAL DE GASTOS DE OPERACION =	
	<u>50</u>

7. ¿Fueron estos gastos más altos o bajos de lo planeado? Más altos Más bajos Iguales
 Si éstos fueron diferentes por favor expliquen _____

B. VENTAS

Si su negocio está produciendo o vendiendo sólo un producto, completen la Parte (a) debajo, con cantidades unitarias. Si su negocio comercializa varios productos, entonces pasen directamente a la Parte (b), y reporten las Ventas Totales.

Parte (a): Negocio Con Un Sólo Producto/Cantidades Unitarias

8. Unidad de Medida: Kilo 9. Cantidad de Unidades Vendidas: 4 kilos
10. Cantidad de Unidades No Vendidas: —
11. Precio Unitario (si el precio varia, indique el promedio)..... 135
PRECIO UNITARIO
12. Costo Unitario: 50 ÷ 4 = 12.5
GASTOS DE OPERACION (No. 6) dividido por CANTIDAD DE UNIDADES (No.9) COSTO UNITARIO
- 13.(a) VENTAS TOTALES: 4 × 135 = 540
CANTIDAD DE UNIDADES (No.9) mul. por PRECIO UNITARIO (No.11) VENTAS TOTALES

Parte (b): Negocio Con Varios Productos *Registre las Ventas Totales durante el periodo del Reporte.*

- 13.(b) VENTAS TOTALES: _____
14. ¿Fueron las ventas más altas o bajas de lo planeado? Más altas Más bajas Iguales
 ¿Por qué? Los precios de la materia prima se han incrementado

C. UTILIDAD

Reste los Gastos de Operación de las Ventas para determinar la cantidad de Utilidad o Pérdida.

15. UTILIDAD/PERDIDA: 540 - 50 = 490
VENTAS (No. 13 a o b) menos GASTOS DE OPERACION (No.6) UTILIDAD o PERDIDA
16. ¿Fueron las utilidades más altas o bajas de lo planeado? Más altas Más bajas Iguales
 ¿Por qué? _____

D. REINVERSION

Reporten la cantidad de utilidad que se utilizó para expandir el negocio. Los rubros abajo pueden ser en efectivo o en especie.

Artículos	Valor
a Para incrementar la cantidad de materias primas	Compra de mas Conejos 150
b Para comprar más herramientas y/o equipo	Compra de alimentos 30
c Para ahorrar y cubrir gastos futuros del negocio	ahorro 85
REINVERSION (Sume a, b y c)	No. 17 TOTAL DE REINVERSION = 265

18. Reinvertimos: $\frac{265}{265}$ dividido por $\frac{490}{490}$ x 100 = $\frac{54}{54}$ % de Utilidad

19. ¿Reinvertieron fondos adicionales al negocio con fuentes que no fueron mencionadas en el Plan de Negocios? Si No

E. INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO

20. Registren aquí la cantidad de las utilidades que se utilizaron para cubrir gastos no relacionados al negocio (ejemplo, gastos familiares y personales) 50

21. Aparte de los socios de la empresa, ¿Cuántos familiares fueron beneficiados por las utilidades? 5

22. Utilizaremos los últimos US\$50 de parte de Trickle Up para lo siguiente (enumeren los artículos): Alimento Balanceado y Conejos

23. (a) ¿Fue la empresa la fuente principal de ingresos para todos los socios? Si No

(b) Si no, enumeren la(s) fuente(s) principal(es) de ingresos: Uta. de Fuerza de Trabajo - Asalaridado

24. ¿Cuál es el ingreso promedio semanal para los socios (incluyendo todas las fuentes)? 15 Bs

25. ¿Tiene el negocio su propia cuenta bancaria? Si No

26. ¿Llenó la empresa sus expectativas? Si No ¿Por qué? _____

27. ¿Ayudó la asistencia de Trickle Up? Mucho Poco No ¿Por qué?: _____

- a. Tenemos más dinero.
- b. Podemos mandar a los niños a la escuela.
- c. Nos vestimos mejor.
- d. Nos alimentamos mejor.
- e. Contamos con mejores servicios médicos.
- f. Aprendimos a manejar una empresa.
- g. Nos sentimos mejor con nuestro futuro.
- h. Mejoramos nuestra vivienda.

28. Comentarios adicionales: con el apoyo ha mejorado sus condiciones de vida

Enumeren todas los socios del negocio, junto con sus firmas o marcas, y la cantidad de horas trabajadas por cada uno:

NOMBRES	HORAS TRABAJADAS	FIRMA o MARCA
Lider: Felix Mario Camarini	360	<i>Felix</i>
Socios: Zenobio Mammari	360	<i>Zenobio</i>
Jeanbra de Mammari	360	X
Romualda Santos	200	X
(al menos 1,000 en tres meses) TOTAL =		

Comentarios del Coordinador: el jefe del grupo ya tenia experiencia en el manejo de la produccion de lana de conejo

Nombre del Coordinador (escriba con letra de molde) Juan Arbona

Firma Juan M. Arbona Fecha 28-4-95

El Lider del Negocio y el Coordinador deberán cada uno guardar una copia del Reporte.

Envie el original del Reporte de Negocios a: TRICKLE UP PROGRAM
54 RIVERSIDE DRIVE, NEW YORK, NY 10024-6509, USA

Para uso de oficina
OK
DE



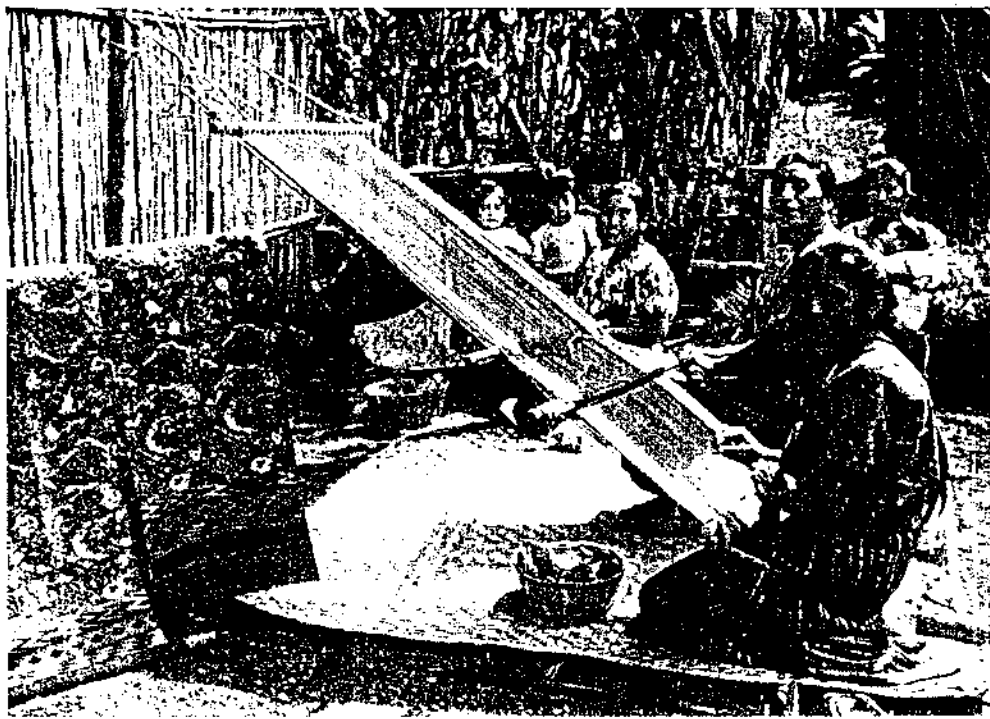
All Dressed Up and Going a Long Way

In rural Bolivia, Señoras Limachi and Mayta model their pinfore-style aprons called "mandiles," part of the Aymara women's traditional dress. The women had received training in traditional dress making in the past, and Trickle Up gave them a way to put their new skills to work. Joined by Señor Limachi whose rheumatism prevented him from continuing to work as a farm laborer, the three entrepreneurs launched the venture. Plans for the New Year include purchasing a second treadle sewing machine to expand production. (BOL/SEM/6)



Peruvian Youth Capitalize on Creative Energy

In a group home selling, street kids in Lima have used their Trickle Up grant to start a business making parchment greeting cards for all occasions. They use their income to purchase school supplies and clothes. The youth, who used to rely on theft and begging to survive, receive room, board, social services, and skills training from the Trickle Up Coordinating Agency, CEDRO. Through Trickle Up, the young people are able to meet their immediate needs with the proceeds of their business venture. They are also gaining practical business experience which will serve them well in the future. (PER/CEDRO/8)



Artisan Family in Guatemala Weaves a Better Future

Francisca Lazara Ordonez (front) and her family have used their traditional weaving skills to make their own clothes and occasional products for sale. With the Trickle Up business training they received from Coordinating Agency Ministerio de Trabajo y Previsian Social, they began planning for expansion. They selected a variety of products -- tablecloths, placemats and napkins -- to market to neighbors and tourists. With the Trickle Up seed capital they bought materials in bulk and were able to increase production. After six months, they had sufficient income to cover the costs of sending their children to school, "so the next generation can go further and live better." (GUAT/MT/21/14)