

12. ANEXOS

ANEXO A: Plan de Trabajo para el primer Año de Gestión

ANEXO B: Focalización del Programa

ANEXO C: Trabajo de Campo

ANEXO D: Justificación del Presupuesto

ANEXO E: Capacidad institucional para operar servicios financieros

ANEXO F: Ejemplo concreto de operaciones de los servicios financieros articulados con servicios de capacitación y asistencia técnica

ANEXO G: Ejemplos de cómo operan los servicios de capacitación y asistencia técnica

ANEXO H: Contenidos básicos de Educación ciudadana

12. Anexo A

Plan de trabajo PROGRAMA DE PATRIMONIO PRODUCTIVO Y CIUDADANÍA A MUJERES EN EXTREMA POBREZA DE BOLIVIA

Período que abarca el plan de trabajo anual: Primer año

Actividades preparatorias y de lanzamiento										
Metas anuales	Actividades	CRONOGRAMA				Organismo de las Naciones Unidas	Parte Responsable	PRESUPUESTO PLANIFICADO		
		T1	T2	T3	T4			Fuente de financiación	Descripción del presupuesto	Monto
Gestión adecuada del Joint Programme	Acuerdos de implementación sobre enfoques de trabajo y metodologías de cada socio.					PNUD	VGAG	MDG-F	Estos costos incluyen salarios, alquileres de oficinas, gastos de viaje, de comunicaciones y otros, a precios de mercado.	287.466,67
	Acuerdos de implementación: roles, responsabilidades y procedimientos para la toma de decisiones.						VGAG	MDG-F		
	Contratación de servicios de diseño del sistema de monitoreo.						VGAG	MDG-F		
	Diseño de un plan de comunicaciones internas del JP						VGAG	MDG-F		
	Contratación de personal base para la UEP (Coordinador y Administrador)						PNUD-UNIFEM-VGAG	MDG-F		
	Focalización del Programa (identificación final de zonas de intervención)						VGAG	MDG-F		
	Establecimiento de una línea de base de la zona de intervención						VGAG	MDG-F		
	Contratación del resto del personal de la UEP y para el VGAG						UEP	MDG-F		
	Contratación del personal para las Oficinas Regionales del JP						UEP	MDG-F		
	Capacitación del personal de la UEP, Oficinas Regionales y VGAG						PNUD-UNIFEM	MDG-F		
	Elaboración de Reglamento Operativo de la UEP, de las oficinas regionales y de cada componente del JP						UEP-PNUD-UNIFEM	MDG-F		
	Instalación de Oficinas de la UEP y Oficinas Regionales, adquisición de Vehículos y equipos y contratación de servicios						UEP-PNUD	MDG-F		
	Formulación de planes estratégicos de intervención que articulen los servicios a nivel territorial local						UEP-ONUDI-todas las agencias	MDG-F		
	Evaluación de capacidades en Alcaldías de zonas priorizadas						UEP-VGAG	MDG-F		
	Firma de Convenios con Alcaldías de zonas priorizadas						VGAG	MDG-F		
	Elaboración de pliegos de licitación para contratación de operadoras del JP con discriminación positiva y enfoque de género						UEP-PNUD	MDG-F		
	Selección y contratación de operadoras del JP						UEP	MDG-F		
	Capacitación de operadoras del JP						PNUD-UEP-UNIFEM	MDG-F		
Subtotal del presupuesto planificado:										287.466,67

Outcome 1: 1,286 UERs de mujeres o donde participan mujeres tienen un nuevo patrimonio o han incrementado el que poseían										
Metas anuales	Actividades	CRONOGRAMA				Organismo de las Naciones Unidas	Parte Responsable	PRESUPUESTO PLANIFICADO		
		T1	T2	T3	T4			Fuente de financiación	Descripción del presupuesto	Monto
238 mujeres con UERs (micro) obtendrán \$US 744,008 bajo modalidad de siembra de capital y start-up y generarán un volumen de negocios de \$US 993,000	Selección de ONGs o Fundaciones financieras					PNUD	VGAG-UEP	MDG-F	Asignación resultante del análisis de justificación del presupuesto (Anexo D)	773.768,48
	Reuniones de Monitoreo con Gobiernos Municipales y comunidades y org. De mujeres						VGAG-UEP	MDG-F		
	Informacion a UERs						Operadores	MDG-F		
	Selección de emprendimientos						Operadores	MDG-F		
	Elaboración y aprobación de planes de negocios						Operadores	MDG-F		
	Desembolso de fondos a las mujeres de UERS						Operadores	MDG-F		
	Monitoreo de servicios financieros						UEP	MDG-F		
17 mujeres con UERs (pequeñas) recibirán \$US 71,588 bajo modalidad de capital de riesgo y riesgo compartido y generarán un volumen de negocios de \$US 126,200	Selección de ONGs o Fundaciones financieras					PNUD	VGAG-UEP	MDG-F	Asignación resultante del análisis de justificación del presupuesto (Anexo D)	74.451,62
	Reuniones con Gobiernos Municipales y comunidades						VGAG-UEP	MDG-F		
	Informacion a UERS						Operadores	MDG-F		
	Selección de familias						Operadores	MDG-F		
	Elaboración y aprobación de planes de negocios						Operadores	MDG-F		
	Desembolso de fondos a las UERS						Operadores	MDG-F		
	Monitoreo de servicios financieros						UEP	MDG-F		
2 mujeres con UERS (medianas) recibirán \$US 21,474 bajo modalidad capital de riesgo y riesgo compartido y generarán un volumen de negocios de \$US 37,800	Selección de ONGs o Fundaciones financieras					PNUD	VGAG-UEP	MDG-F	Asignación resultante del análisis de justificación del presupuesto (Anexo D)	22.332,97
	Reuniones de planificacion y monitoreo con Gobiernos Municipales y comunidades						VGAG-UEP	MDG-F		
	Informacion a UERS						Operadores	MDG-F		
	Selección de emprendimientos						Operadores	MDG-F		
	Elaboración y aprobación de planes de negocios						Operadores	MDG-F		
	Desembolso de fondos a las UERS						Operadores	MDG-F		
	Monitoreo de servicios financieros						UEP	MDG-F		
257 mujeres han recibido Capacitación para adquirir o perfeccionar sus capacidades <u>de gestión</u> , relacionadas con sus emprendimientos, en 2008	Selección de entidades capacitadoras y entrenamiento de las mismas					ONUDI	ONUDI	MDG-F	Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	38.000,00
	Aprobacion de planes de trabajo de operadores de capacitacion						ONUDI	MDG-F		
	Capacitación a las UERs en gestión empresarial con enfoque de genero						Operadores	MDG-F		
257 mujeres han recibido Asistencia Técnica para adquirir o perfeccionar sus capacidades <u>de gestión</u> , relacionadas con sus emprendimientos, en 2008	Entrenamiento de asesores técnicos					ONUDI	ONUDI	MDG-F	Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	164.000,00
	Aprobación de planes de trabajo de asistencia técnica "tailor made" de los <u>operadores</u>						ONUDI	MDG-F		
	Asistencia Técnica a las UERs en gestión de sus negocios						Operadores	MDG-F		
257 mujeres han recibido Capacitación para adquirir o perfeccionar sus capacidades <u>técnicas</u> , relacionadas con sus emprendimientos, en 2008	Selección de entidades capacitadoras y entrenamiento de las mismas					FAO	FAO	MDG-F	Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	41.957,52
	Aprobación de planes de trabajo "tailor made" de operadores.						FAO	MDG-F		
	Capacitación a las UERs en tecnología productiva						Operadores	MDG-F		
257 mujeres han recibido Asistencia Técnica para adquirir o perfeccionar sus capacidades <u>técnicas</u> , relacionadas con sus emprendimientos, en 2008	Entrenamiento de asesores técnicos					FAO	FAO	MDG-F	Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	156.508,79
	Aprobación de planes de asistencia técnica "tailor made"						FAO	MDG-F		
	Asistencia Técnica a las UERs en procesos productivos						Operadores	MDG-F		
43 articuladoras de mercado han sido entrenadas y establecen contratos de venta de corto y mediano plazo.	Selección de ONG o institución entrenadora					ONUDI	ONUDI	MDG-F	Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	38.162,67
	Aprobación de los planes de Capacitación						ONUDI	MDG-F		
	Selección de los campos de intermediación						ONUDI	MDG-F		
	Apoyo a articuladoras en establecimiento de contrato.									
	Capacitación de las articuladoras de mercado						Operadores	MDG-F		
Subtotal del presupuesto planificado:										1.309.182,04

Outcome 2: 1.286 mujeres ejercen plenamente sus derechos civiles										
Metas anuales	Actividades	CRONOGRAMA				Organismo de las Naciones Unidas	Parte Responsable	PRESUPUESTO PLANIFICADO		
		T1	T2	T3	T4			Fuente de financiación	Descripción del presupuesto	Monto
257 mujeres de unas 13 comunidades informadas y capacitadas sobre los derechos de las mujeres y han adoptado acciones para incorporar a las mujeres adultas en el ejercicio de decisión local	Autodiagnóstico del estado de ejercicio de la ciudadanía en la zona de intervención					FAO-(PNUD-UNIFEM)	VGAG	MDG-F	Asignación basada en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	96.332,59
	Elaboración de planes de acción y validación de la metodología						VGAG	MDG-F		
	Capacitación de mujeres y comunidades						VGAG	MDG-F		
377 mujeres que no tenían documentos de identificación reciben por lo menos un certificado de nacimiento válido, y/o una cédula de identidad	Convenio con Corte Nacional Electoral (CNE) y Policía Nacional (PN)					FAO	VGAG	MDG-F	Asignación basada en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	8.679,28
	Informar a comunidades y familias						CNE-PN	MDG-F		
	Recolección de documentos necesarios						CNE-PN	MDG-F		
	Realización de los trámites rutinarios						CNE-PN	MDG-F		
	Uso de recursos administrativos						CNE-PN	MDG-F		
	Extensión de certificados de nacimiento a mujeres (inicio en el segundo año)						CNE-PN	MDG-F		
85 mujeres reciben asistencia legal y son tituladas como propietarias o copropietarias de sus parcelas	Convenio con el INRA					FAO	VGAG	MDG-F	Asignación basada en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	40.955,82
	Informar a comunidades y familias						INRA	MDG-F		
	Acompañar al INRA en los procedimientos de titulación						UEP	MDG-F		
	Extensión y entrega de títulos de propiedad (inicio en el segundo año)						INRA	MDG-F		
Programa Nacional de Vivienda adaptado para beneficiar a mujeres jefas de hogar del área rural en condiciones de extrema pobreza	Análisis, propuesta y diseño de adaptación del Programa Nacional de Vivienda para mujeres del área rural en condición de extrema pobreza					ONUFI	ONUFI-(PNUD-UNIFEM)	MDG-F	Asignación basada en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años en programas similares	9.765,16
	Convenio con el Programa Nacional de Vivienda						VGAG	MDG-F		
	Convenios con proyectos específicos						VGAG	MDG-F		
	Selección de municipios adecuados						VMVU	MDG-F		
	Inscripción de las mujeres a estos programas						VMVU	MDG-F		
Subtotal del presupuesto planificado:										155.732,85

Outcome 3: Se ha creado un ambiente institucional favorable para el ejercicio de los derechos civiles y políticos de las mujeres										
Metas anuales	Actividades	CRONOGRAMA				Organismo de las Naciones Unidas	Parte Responsable	PRESUPUESTO PLANIFICADO		
		T1	T2	T3	T4			Fuente de financiación	Descripción del presupuesto	Monto
25 funcionarios clave de jurisdicción sub-municipal y municipal capacitados sobre sus obligaciones para garantizar el ejercicio de los derechos de las mujeres	Diseño de la capacitación a funcionarios públicos en derechos ciudadanos de las mujeres					PNUD-UNIFEM	UNIFEM	MDG-F	Asignación basada en costos promedio de programas de capacitación institucional a nivel municipal	5.460,00
	Convenios con las instituciones						VGAG	MDG-F		
	Selección de ONG o institución capacitadora						UEP	MDG-F		
	Aprobación de un plan e instrumentos de información						Operadores	MDG-F		
	Actividades de capacitación strictu sensu						Operadores	MDG-F		
10 funcionarios de instituciones clave de jurisdicción departamental capacitadas sobre su rol para garantizar el ejercicio de los Derechos de las mujeres	Diseño de la capacitación a funcionarios públicos en derechos ciudadanos de las mujeres					PNUD-UNIFEM	UNIFEM	MDG-F	Asignación basada en costos promedio de programas de capacitación institucional a nivel municipal	3.120,00
	Convenios con las instituciones						VGAG	MDG-F		
	Selección de ONG o institución capacitadora						UEP	MDG-F		
	Aprobación de un plan e instrumentos de información						Operadores	MDG-F		
	Actividades de capacitación strictu sensu						Operadores	MDG-F		
5 funcionarios de instituciones clave de jurisdicción nacional capacitados sobre su rol para garantizar el ejercicio de los Derechos de las mujeres	Diseño de la capacitación a funcionarios públicos en derechos ciudadanos de las mujeres					FAO	UNIFEM	MDG-F	Asignación basada en costos promedio de programas de capacitación institucional a nivel municipal	1.560,00
	Convenios con las instituciones						VGAG	MDG-F		
	Selección de ONG o institución capacitadora						UEP	MDG-F		
	Aprobación de un plan e instrumentos de información						Operadores	MDG-F		
	Actividades de capacitación strictu sensu						Operadores	MDG-F		
1 Gobierno Municipal capacitado y con proyectos de apoyo a la equidad de género aprobados o en proceso de aprobación, en las áreas escogidas.	Diseño de la capacitación a funcionarios públicos en derechos ciudadanos de las mujeres					ONUDI	UNIFEM		Subcontratos basados en costos por beneficiario promedio en los últimos 3 años	10.940,00
	Selección de municipio e institución capacitadora						ONUDI	MDG-F		
	Aprobación de plan de capacitación						ONUDI	MDG-F		
	Capacitación						ONUDI	MDG-F		
	Sistematización de la experiencia						Operadores	MDG-F		
Vice Ministerio de Género fortalecido en sus capacidades de gestión, normativas, técnicas y operacionales	Selección y contratación de consultores de línea					ONUDI	VGAG	MDG-F	Asignación basada en niveles salariales aprobados por el Ministerio de Hacienda para el VGAG	48.000,00
	Capacitación de consultores contratados y de sus unidades						VGAG	MDG-F		
	Ejercicio de las funciones asignadas a los consultores de línea						VGAG	MDG-F		
	Seguimiento						VGAG	MDG-F		
Vice Ministerio de Género fortalecido en sus capacidades de gestión, normativas, técnicas y operacionales	Evaluación de capacidad en temas productivos y plan de fortalecimiento					ONUDI	ONUDI	MDG-F	Asignación basada en costos promedio de programas de asistencia técnica institucional	29.753,50
	Diseño de la capacitación a funcionarios y consultores de línea						UNIFEM	MDG-F		
	Elaboración de plan trienal de trabajo y planes anuales						VGAG	MDG-F		
	Capacitación						VGAG	MDG-F		
	Seguimiento						VGAG	MDG-F		
Subtotal del presupuesto planificado:										98.833,50
Total del Presupuesto planificado										1.851.215,06
Costos de servicio (7%)										129.585,05
TOTAL DESEMBOLSO SOLICITADO										1.980.800,11
PNUD										1.248.261,72
ONUDI										362.324,82
FAO										370.213,57

12. ANEXO B: FOCALIZACION DEL PROGRAMA

Este Anexo tiene por objeto explicitar la lógica que ha guiado la selección de áreas. Esta ha sido elaborada con base a criterios de pobreza, crecimiento demográfico, índice de calidad de desarrollo municipal e índice de mujeres con decisión política y económica,

1. Territorios

El país ha sido dividido por el MPD en cinco "territorios", que representan grados diferentes de desarrollo socioeconómico y por tanto de pobreza. Esos territorios son los siguientes:

Cuadro 1: Segmentación del territorio según NBI

TERRITORIO	% de pobres por NBI	cantidad de municipios	poblacion total	poblacion con NBS	Población en umbral de pobreza	Población en pobreza moderada	Población en indigencia	Población marginalidad
AREA TERRITORIAL 1 MUY ALTA VULNERABILIDAD	100-98	77	600,254.00	654.00	5,368.00	103,291.00	386,418.00	104,523.00
AREA TERRITORIAL 2: ALTA VULNERABILIDAD	97-95	51	526,895.00	2,065.00	14,868.00	154,319.00	302,575.00	53,068.00
AREA TERRITORIAL 3: MEDIANA VULNERABILIDAD	94-90	45	618,322.00	4,542.00	38,204.00	269,888.00	279,538.00	26,150.00
AREA TERRITORIAL 4: BAJA VULNERABILIDAD	89-74	80	1,065,503.00	26,329.00	147,316.00	535,857.00	345,711.00	10,290.00
AREA TERRITORIAL 5: MUY BAJA VULNERABILIDAD	75-19	73	5,261,397.00	1,267,854.00	1,785,327.00	1,734,273.00	461,268.00	12,675.00
totales		326	8,072,371.00	1,301,444.00	1,991,083.00	2,797,628.00	1,775,510.00	206,706.00

Fuente: MPD, 2006.

Como se puede observar, el territorio está claramente segmentado. Mientras dos grupos de municipios (4 y 5) concentran a la población que tiene satisfechas sus necesidades básicas, los otros tres grupos (1, 2 y 3) concentran a la población con necesidades insatisfechas. Por consiguiente los territorios 1, 2 y 3 son un primer nivel de focalización de las acciones del JP.

2. Crecimiento poblacional

Estos municipios no crecen de manera uniforme. Todo lo contrario, hay municipios que absorben población y otros que la expulsan. Se ha considerado que si un municipio decrece es porque está siendo abandonado por sus pobladores a causa de sus limitaciones y ausencia de oportunidades económicas. Lo contrario ocurre con los municipios que crecen. Los municipios que crecen son 163, y sus tasas de crecimiento inter-censal van de 0.1% a 16%. Es innecesario detallar las tasas de crecimiento inter-censal por municipio en este documento, pero se encuentran disponibles.

3. Índice de calidad de desarrollo

Ahora bien, si se combina el IDH, el complemento del NBI y el PIB por PEA estandarizado se obtiene un indicador de calidad de desarrollo. Si se aplica este índice a los municipios T1, T2 y T3 que tienen crecimiento poblacional se los puede seleccionar de manera más precisa. El siguiente cuadro presenta los municipios priorizados por departamento:

Cuadro 2: Municipios seleccionados por Departamentos

DEPARTAMENTO	No. Municipios	Orden promedio
PROMEDIO DINÁMICOS	63	32
LA PAZ	10	71
POTOSI	4	46
COCHABAMBA	4	39
CHUQUISACA	4	38
ORURO	14	32
BENI	5	22
PANDO	7	20
SANTA CRUZ	4	18
TARIJA	1	1

4. Municipios por departamento

A continuación presentaremos brevemente los municipios escogidos por departamento:

Tarija:

Municipios elegibles en el Departamento de Tarija

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
ENTRE RÍOS	0,92	4,59	3

Beni:**Municipios elegibles en el Departamento de Beni**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
SAN JAVIER	2,30	3,94	2
SAN IGNACIO	2,23	1,56	3
EXALTACIÓN	9,14	0,90	3
LORETO	0,52	0,78	2
SAN ANDRÉS	2,68	0,54	2

Santa Cruz:**Municipios elegibles en el Departamento de Santa Cruz**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
EL PUENTE	5,83	2,59	3
SAN ANTONIO DE LOMERÍO	3,46	1,77	3
URUBICHÁ	2,50	0,87	2
GUTIÉRREZ	1,59	0,49	2

Pando:**Municipios elegibles en el Departamento de Pando**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
NUEVA ESPERANZA	4,86	2,18	3
SANTOS MERCADO	8,35	1,88	2
FILADELFIA	3,04	1,65	2
SENA	0,23	1,57	2
BOLPEBRA	0,60	0,99	2
PUERTO GONZALO MORENO	3,19	0,33	1
SAN LORENZO	1,34	0,14	1

Oruro:**Municipios elegibles en el Departamento de Oruro**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
EUCALIPTUS	0,78	1,75	3
CHALLAPATA	1,67	1,41	3
CURAHUARA DE CARANGAS	2,75	1,20	3
CARACOLLO	3,14	1,08	3
COIPASA	4,50	0,95	1
SANTUARIO DE QUILLACAS	4,08	0,81	3
ESCARA	7,13	0,81	3
TOTORA	2,18	0,78	1
SABAYA	8,80	0,42	2
LA RIVERA	6,14	0,40	2
TURCO	0,05	0,29	2
HUAYLLAMARCA (SANTIAGO DE HUAYLLAMAR)	1,80	0,13	2
ANDAMARCA (SANTIAGO DE ANDAMARCA)	4,57	0,10	2
BELÉN DE ANDAMARCA	4,48	0,00	2

La Paz:**Municipios elegibles en el Departamento de La Paz**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
PALOS BLANCOS	3,00	1,69	3
IXIAMAS	4,77	1,63	3
GUAQUI	2,83	1,45	3
SAN PEDRO DE TIQUINA	1,13	1,22	3
SANTIAGO DE MACHACA	1,78	0,95	3
COLLANA	3,99	0,92	3
COLQUIRI	0,98	0,91	3
ACHACACHI	1,73	0,84	3
BATALLAS	0,93	0,45	2
PATACAMAYA	2,74	0,43	2
LA ASUNTA	4,21	0,42	3
CHARAÑA	1,21	0,14	2
TIAHUANACU	2,92	0,09	2
PUERTO CARABUCO	3,22	0,07	2
ACHOCALLA	1,54	0,06	1
CAQUIAVIRI	1,66	0,04	2
NAZACARA DE PACAJES	7,37	0,01	1
UMALA	4,02	0,00	2
SORATA	1,92	0,00	2

Cochabamba:**Municipios elegibles en el departamento de Cochabamba**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
CUCHUMUELA (VILLA GUALBERTO VILLARRO)	0,53	1,03	3
MIZQUE	3,01	0,65	3
POCONA	0,57	0,37	3
POJO	7,28	0,00	2

Chuquisaca:**Municipios elegibles en el departamento de Chuquisaca**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
SOPACHUY	1,82	1,01	3
MOJOCOYA	0,05	0,94	3
VILLA AZURDUY	0,52	0,05	3
SAN LUCAS	0,10	0,04	2

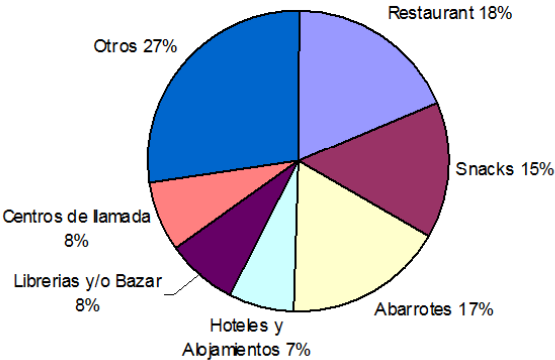
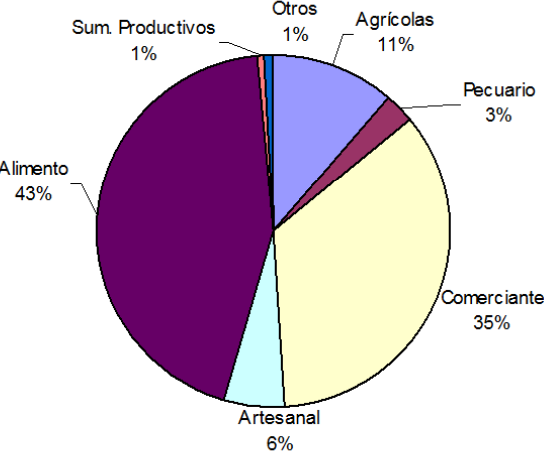
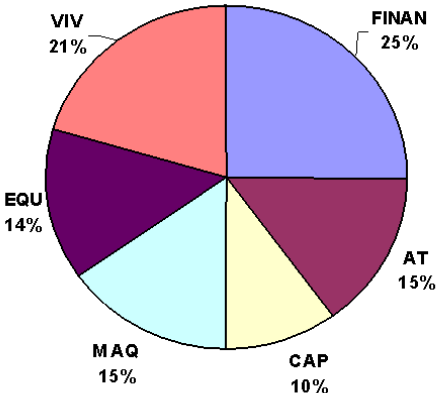
Potosí:**Municipios elegibles en el departamento de Potosí**

MUNICIPIO	CRECIMIENTO INTERCENSAL 1992 - 2001 (%)	ICD Normalizado	Territorio
SAN PEDRO DE QUEMES	3,55	0,83	2
CHAQUÍ	0,66	0,23	3
TOMAVE	0,66	0,09	3
BETANZOS	1,41	0,02	3

Estos municipios pueden formar o no continuidades territoriales. En general, se ha visto que si se les adiciona algunos, no necesariamente de su mismo segmento, se podría formar continuidades que permiten una ejecución con mínimo esfuerzo logístico. Una selección más precisa tendrá que hacerse como paso inicial del JP.

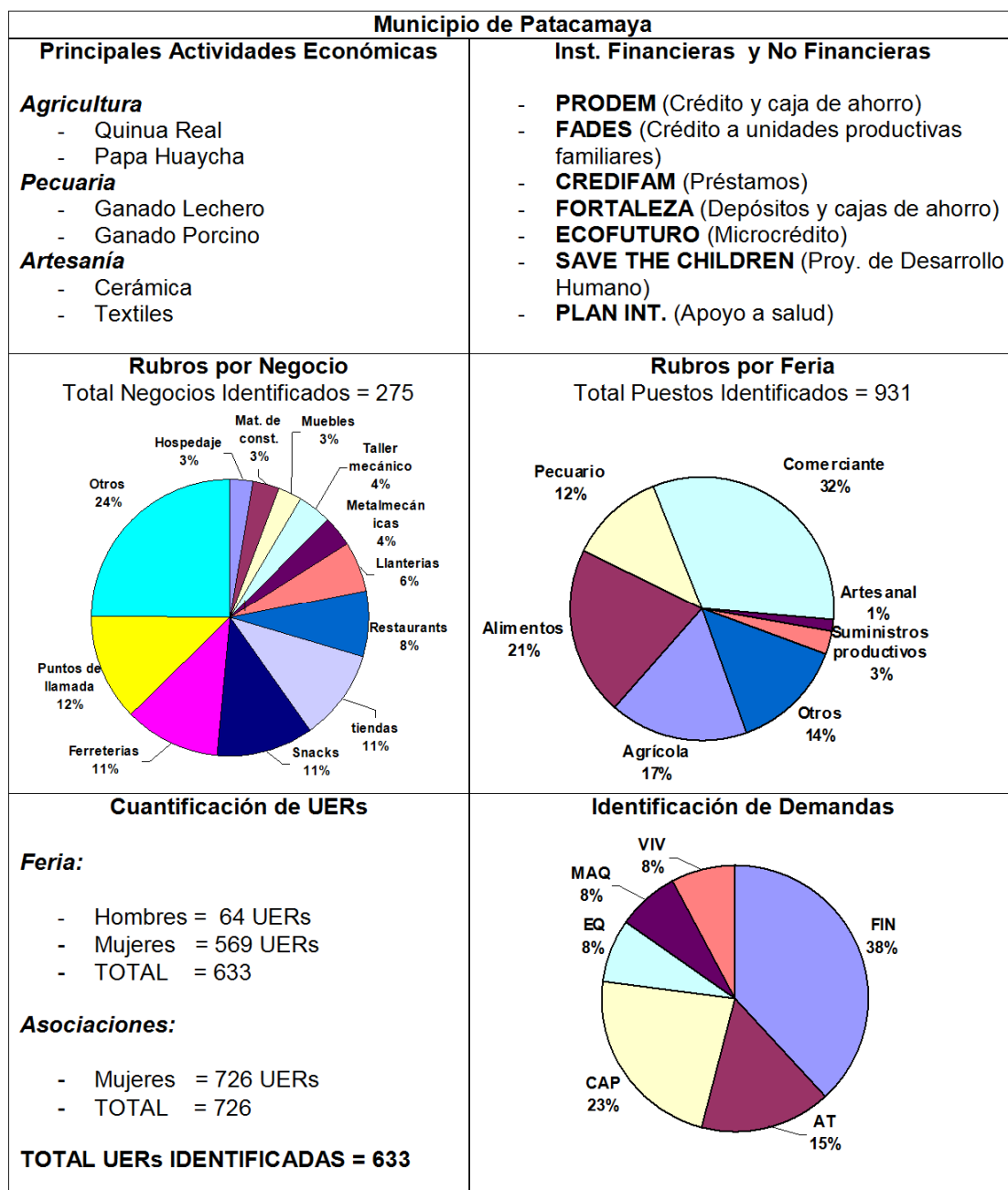
12. ANEXO C

Este anexo expone los resultados del trabajo de campo, como ejercicio de identificación en terreno de potenciales participantes del Programa. Se eligieron 5 municipios y un cantón para esta prueba.

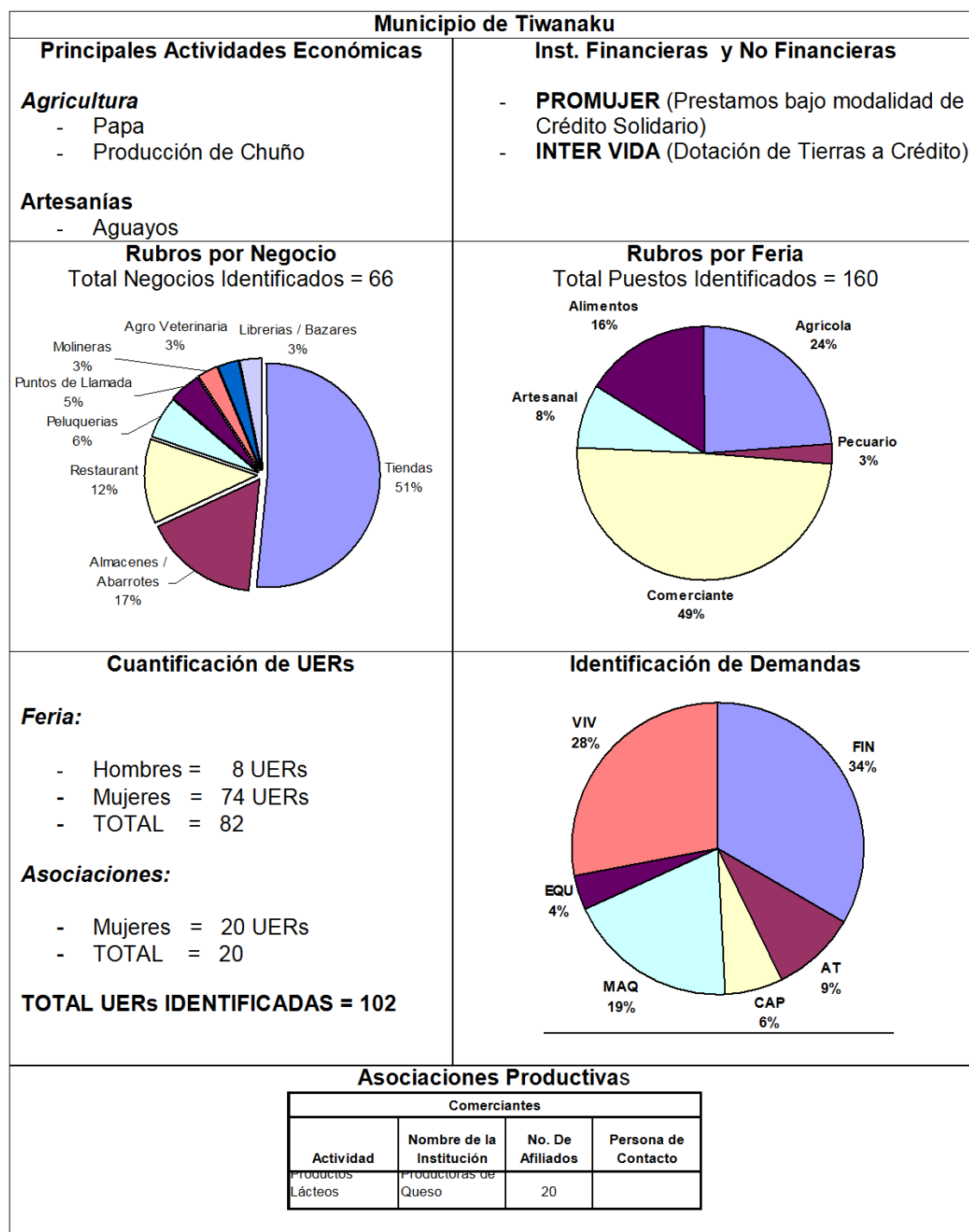
MUNICIPIO DE CHALLAPATA																																	
Principales Actividades Económicas Agricultura - Quinua Real para exportación - Papa Huaycha - Alfa alfa, avena y cebada Pecuaria - Ganado lechero - Ganado para carne - Producción de queso y yogurt Artesanía - Tejidos de alpaca, llama y oveja - Cerámica	Inst. Financieras y No Financieras - SARTAWI (Crédito a unidades productivas familiares) - FADES (Crédito a unidades productivas familiares) - CIDRE (Crédito productivo) - CEDCAM (Financiamiento a proyectos de quinua y camélidos) - IDEPRO (Financiamiento a plantas procesadoras de quinua) - CELES (Financiamiento a innovaciones tecnológicas) - UCDAP (Proyectos en seguridad alimentaria)																																
Rubros por Negocio Total Negocios Identificados = 146  <table border="1"> <caption>Rubros por Negocio</caption> <thead> <tr> <th>Rubro</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Restaurant</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Snacks</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Abarrotes</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Hoteles y Alojamientos</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>Librerías y/o Bazar</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>Centros de llamada</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>27%</td> </tr> </tbody> </table>	Rubro	Porcentaje	Restaurant	18%	Snacks	15%	Abarrotes	17%	Hoteles y Alojamientos	7%	Librerías y/o Bazar	8%	Centros de llamada	8%	Otros	27%	Rubros por Feria Total Puestos Identificados = 1040  <table border="1"> <caption>Rubros por Feria</caption> <thead> <tr> <th>Rubro</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Alimento</td> <td>43%</td> </tr> <tr> <td>Comerciante</td> <td>35%</td> </tr> <tr> <td>Artesanal</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Pecuario</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>Agrícolas</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>1%</td> </tr> <tr> <td>Sum. Productivos</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table>	Rubro	Porcentaje	Alimento	43%	Comerciante	35%	Artesanal	6%	Pecuario	3%	Agrícolas	11%	Otros	1%	Sum. Productivos	1%
Rubro	Porcentaje																																
Restaurant	18%																																
Snacks	15%																																
Abarrotes	17%																																
Hoteles y Alojamientos	7%																																
Librerías y/o Bazar	8%																																
Centros de llamada	8%																																
Otros	27%																																
Rubro	Porcentaje																																
Alimento	43%																																
Comerciante	35%																																
Artesanal	6%																																
Pecuario	3%																																
Agrícolas	11%																																
Otros	1%																																
Sum. Productivos	1%																																
Cuantificación de UERs Feria: - Hombres = 67 UERs - Mujeres = 609 UERs - TOTAL = 676 Asociaciones: - Mujeres = 726 UERs - TOTAL = 726 TOTAL UERs IDENTIFICADAS = 1.402	Identificación de Demandas  <table border="1"> <caption>Identificación de Demandas</caption> <thead> <tr> <th>Demanda</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FINAN</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>VIV</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>EQU</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>MAQ</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>CAP</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>AT</td> <td>15%</td> </tr> </tbody> </table>	Demanda	Porcentaje	FINAN	25%	VIV	21%	EQU	14%	MAQ	15%	CAP	10%	AT	15%																		
Demanda	Porcentaje																																
FINAN	25%																																
VIV	21%																																
EQU	14%																																
MAQ	15%																																
CAP	10%																																
AT	15%																																

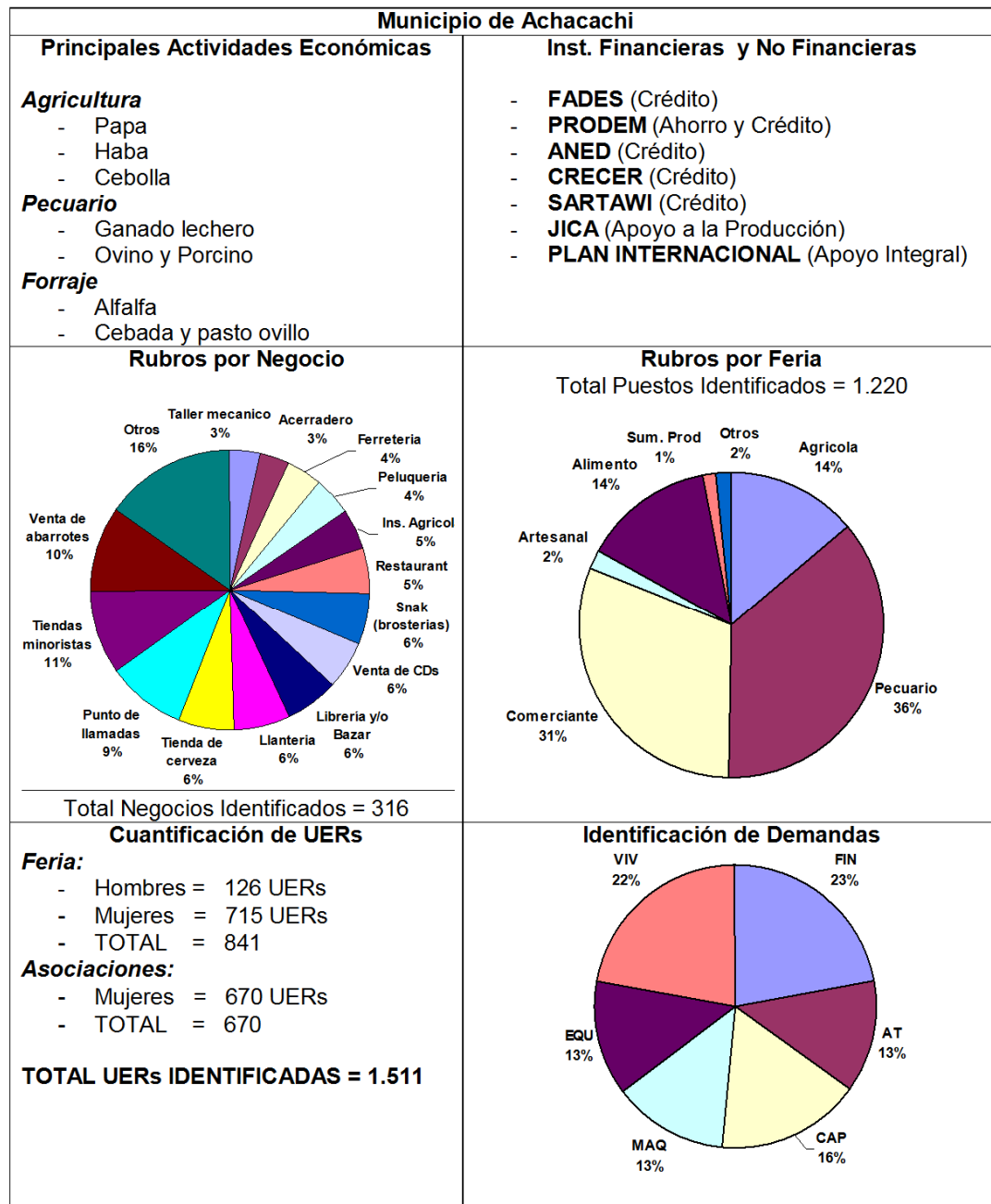
Asociaciones Productivas

Pecuario:				Agrícola			
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto	Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto
Producción de Camélidos	Organización de Camélidos	19	Faustina Coca	Producción de Quinua	ANAPQUI	90	Grover Ayaviri
Producción de Quinua	Organización de Productoras Orgánicas de Quinua	100	Lucy Mamani	Producción de Quinua	QUINUABOL	10	Raul Veliz
	Sindicato Minorista en Carne "Plaza	48	Salomé Montoya	Producción de Quinua	ANDEAN VALLEY	12	Javier Fernández
Comercialización de carne	Asociación de Matarifes	25	Emerson Soto	Producción de Quinua	PROQUIRCA	97	Humberto Muñoz
				Producción de Quinua	Productoras Orgánicas de Quinua	100	Lucy Mamani
Comerciantes				Alimentos			
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto	Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto
Alimentos varios	Asociación Flor de los	120	Leticia Tito	Producción de Yogurt	APLA	48	Casimira Chingani
Abarrotes	Asociación de Comerciantes en Abarrotes Mariscal Sucre	60	Juan Pedro	Lechería	CEPLASH	22	nn
	venta de ropa usada	Asociación "Calle Sucre"	52				
Lechería	CRECER	12					
Artesanos							
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto				
Muebles	PORVENIR	11	Dn. Rubén				

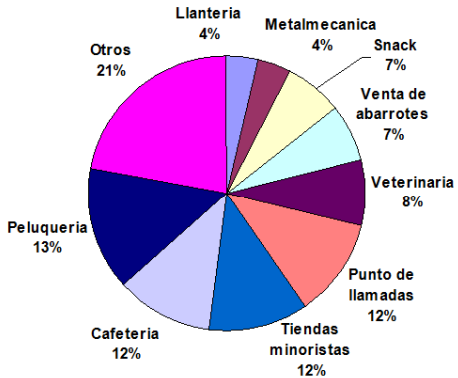
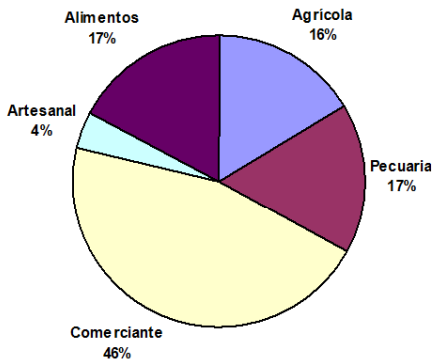
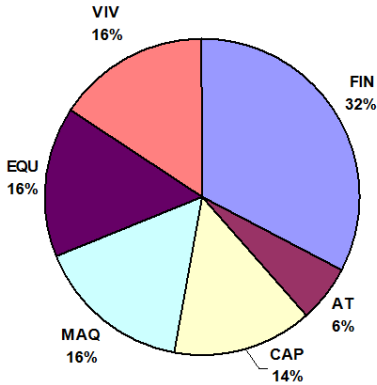


Asociaciones Productivas							
Pecuario:				Agrícola			
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto	Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto
Producción de Ganado	Asociación de Comerciantes	80	nn	Producción de Papa	Organización Productores de papa	110	nn





Asociaciones Productivas			
Alimentos			
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto
Lechería	APLA	170	nn
Lechería	APLEPO	300	nn
Lechería	ARDIL	200	nn

Municipio de Batallas	
Principales Actividades Económicas Agricultura - Papa - haba - Quinua Pecuaria - Ganado Lechero - Ganado Porcino Forraje - Fetusca - Alfalfa	Inst. Financieras y No Financieras - DIACONIA (Crédito) - PRODEM (Ahorro y Crédito) - SARTAWI (Crédito) - QHANA (Capacitación Técnica) - Casa de la niñez y la adolescencia (Refugio)
Rubros por Negocio Total Negocios Identificados = 104 	Rubros por Feria Total Puestos Identificados = 539 
Cuantificación de UERs Feria: - Hombres = 41 UERs - Mujeres = 233 UERs - TOTAL = 274 Asociaciones: - Mujeres = 140 UERs - TOTAL = 140 TOTAL UERs IDENTIFICADAS = 414	Identificación de Demandas 

Asociaciones Productivas							
Alimentos				Artesanos			
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto	Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto
Lechería	APLA	50	nn	Textiles	CATACORA	90	nn

Municipio de Escoma															
Principales Actividades Económicas		Inst. Financieras y No Financieras													
Agricultura - Papa Pecuaria - Ganado Vacuno Forraje - Cebada Forrajera - Avena		- FADES (Crédito) - CRECER (Ahorro y Crédito) - INTER VIDA (Apoyo Integral) - CECAP (Capacitación Agropecuaria) - GVC (Apoyo al Desarrollo Rural) - Casa de la Mujer Campesina (Educación y Capacitación) - Caritas (Apoyo a Producción Agrícola) - Matogroso (Saneamiento de Tierras)													
Rubros por Negocio Total Negocios Identificados = 73		Rubros por Feria Total Puestos Identificados = 402													
Cuantificación de UERs		Identificación de Demandas													
Feria: - Hombres = 53 UERs - Mujeres = 212 UERs - TOTAL = 265 Asociaciones: - Mujeres = 40 UERs - TOTAL = 40 TOTAL UERs IDENTIFICADAS = 305															
Asociaciones Productivas															
<table><tr><th colspan="4">Comerciantes</th></tr><tr><th>Actividad</th><th>Nombre de la Institución</th><th>No. De Afiliados</th><th>Persona de Contacto</th></tr><tr><td>Minoristas</td><td>Sub Federación Comerciantes Minoristas</td><td>40</td><td>nn</td></tr></table>				Comerciantes				Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto	Minoristas	Sub Federación Comerciantes Minoristas	40	nn
Comerciantes															
Actividad	Nombre de la Institución	No. De Afiliados	Persona de Contacto												
Minoristas	Sub Federación Comerciantes Minoristas	40	nn												

ANEXO D. JUSTIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO

Este Anexo explica las razones y argumentos para construir el presupuesto.

Servicios financieros:

En primer lugar, se sabe que entre 2008 y 2010 surgirán en el país más de 110.000 iniciativas económicas, aunque sólo una pequeña parte logrará despegar. Esta cifra ha sido estimada por el Ministerio de Planificación y Desarrollo.

La base de cálculo ha identificado un tamaño Micro, que corresponde a una sola unidad familiar (cantidad estimada en 107.514); Pequeña, que corresponde a dos unidades familiares (2.330); Mediana, a seis unidades familiares (233); y Grande a doce unidades familiares (32).

En los territorios llamados T1, T2 y T3 se estima la emergencia de 13.520 nuevas iniciativas económicas. De ellas 8.663 corresponden al sector agropecuario, 2.692 al sector artesanal e industrial y 2.165 al sector de la construcción.

Cuadro 1: Iniciativas económicas en T1, T2 y T3, por sector y tamaño

Tamaño de Establecimiento:	2.008	2.009	2.010	2008 a 2010
Grande	1	1	1	3
Mediana	7	6	5	18
Pequeña	67	63	53	183
Micro	3.092	2.902	2.465	8.459
Subtotal Sector agropecuario	3.166	2.972	2.524	8.663
Grande	0	0	0	1
Mediana	2	2	2	6
Pequeña	21	20	17	57
Micro	961	902	766	2.629
Subtotal Industria	984	924	784	2.692
Grande	0	0	0	1
Mediana	2	2	1	5
Pequeña	17	16	13	46
Micro	773	725	616	2.114
Subtotal Construcción	791	743	631	2.165
Grande	1	1	1	4
Mediana	10	10	8	29
Pequeña	105	98	83	286
Micro	4.825	4.529	3.847	13.201
TOTAL ÁREAS 1,2, y 3	4.942	4.639	3.940	13.520

Estos establecimientos demandarán financiamiento para formar su capital. Esa demanda es la siguiente:

Cuadro 2: Demanda de financiamiento para formación de capital

Tamaño de Establecimiento:	2008	2009	2010	2008 a 2010
Grande	25,229	23,682	20,113	69,024
Mediana	90,786	85,220	72,379	248,385
Pequeña	302,655	284,099	241,290	828,044
Micro				
CAPITAL RIESGO	418,670	393,001	333,782	1,145,453
Grande		15,698	14,735	45.546
Mediana		56,489	53,026	163.9
Pequeña		188,319	176,773	546.395
Micro				
RIESGO COMPARTIDO	0	389.872	365.969	755.842
Grande				
Mediana				
Pequeña				
Micro	13,188,478	12,379,890	10,514,423	36,082,791
SIEMBRA DE CAPITAL	13,188,478	12,379,890	10,514,423	36,082,791
Grande				
Mediana				
Pequeña				
Micro		2,637,696	2,475,978	5,113,674
START UP	0	2,637,696	2,475,978	5,113,674
Grande	25,229	39,380	34,849	99,457
Mediana	90,786	141,709	125,405	357,900
Pequeña	302,655	472,418	418,062	1,193,135
Micro	13,188,478	15,017,586	12,990,400	41,196,465
TOTAL	13,607,148	15,671,093	13,568,716	42,846,957

Consideramos que satisfacer 30 % de la demanda de pequeñas y medianas y 9.03 % de las UERs micro sería una meta realista, tomando en cuenta la vastedad de los territorios T1, T2 y T3. Los dos cuadros siguientes presentan el número de UERs y el volumen de financiamiento necesario para ellas:

Cuadro 3: UERs que demandan financiamiento y que serán atendidas por el JP

Tamaño de Establecimiento:	2008	2009	2010	2008 a 2010
Grande	0	0	0	0
Mediana	2	2	2	5
Pequeña	20	19	16	55
Micro	279	262	223	764
TOTAL AGROPECUARIO	301	283	240	824
Grande	0	0	0	0
Mediana	1	1	0	2
Pequeña	6	6	5	17
Micro	87	81	69	237
TOTAL INDUSTRIA	94	88	75	256
Grande	0	0	0	0
Mediana	1	0	0	1
Pequeña	5	5	4	14
Micro	70	66	56	191
TOTAL CONSTRUCCIÓN	75	71	60	206
Grande	0	0	0	0
Mediana	3	3	3	9
Pequeña	31	29	25	86
Micro	436	409	347	1,192
TOTAL ÁREAS 1,2, y 3	470	441	375	1,286

Dicha cobertura significa una cartera de cerca de 4.2 millones de dólares, de los cuales 322 mil corresponde a capital de riesgo, alrededor de 142 mil a riesgo compartido, más de 3.25 millones a siembra de capital y cerca de 460 mil a Start up, como se muestra a continuación:

Cuadro 4: Financiamiento necesario para 1286 UERs

Tamaño de Establecimiento:	2008	2009	2010	2008 a 2010
Grande	0	0	0	0
Mediana	27,236	25,566	21,714	74,516
Pequeña	90,796	85,230	72,387	248,413
Micro	0	0	0	0
CAPITAL RIESGO	118,032	110,796	94,100	322,929
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	16,947	15,908	32,855
Pequeña	0	56,496	53,032	109,527
Micro	0	0	0	0
RIESGO COMPARTIDO	0	73,442	68,940	142,382
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	0	0	0
Pequeña	0	0	0	0
Micro	1,190,919	1,117,904	949,452	3,258,276
SIEMBRA DE CAPITAL	1,190,919	1,117,904	949,452	3,258,276
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	0	0	0
Pequeña	0	0	0	0
Micro	0	238,536	223,229	461,765
START UP	0	238,536	223,229	461,765
Grande	0	0	0	0
Mediana	27,236	42,513	37,621	107,370
Pequeña	90,796	141,725	125,419	357,940
Micro	1,190,919	1,356,440	1,172,681	3,720,041
TOTAL	1,308,951	1,540,678	1,335,721	4,185,351

Los recursos para financiamiento serán entregados en administración a Fundaciones, Organizaciones no Gubernamentales u otras instituciones con experiencia en la administración de inversiones de riesgo y con las capacidades para acceder y atender a las UER ubicadas en T1, T2 y T3.

Las instituciones administradoras de los servicios financieros de Capital Semilla podrán también administrar recursos para Start-Up, pero ello dependerá de la experiencia con que cuenten.

Por la administración de los recursos se reconocerá una remuneración compuesta por una comisión fija que cubra fundamentalmente los costos de administración, que se estima en 3% y una comisión de éxito a la finalización del Programa, equivalente a 1%. Si bien el porcentaje de casos exitosos en el apoyo a UER que ya tienen mercado y son proveedores estables y confiables puede ser mayor que el porcentaje de casos exitosos bajo la modalidad de Capital Semilla, aún podrían presentarse niveles de fracasos importantes.

En ese sentido, entre las variables a ser consideradas para la determinación de la comisión por éxito, se tomará en cuenta el porcentaje de UERs exitosas en relación al total de UERs apoyadas por cada institución administradora.

El costo de administración calculado del modo dicho se presenta a continuación:

Cuadro 5: Costo de colocación de financiamiento por tamaño de UERs y tipo de capital

Tamaño de Establecimiento:	2008	2009	2010	2008 a 2010
Grande	0	0	0	0
Mediana	1,089	1,023	869	2,981
Pequeña	3,632	3,409	2,895	9,937
Micro	0	0	0	0
CAPITAL RIESGO	4,721	4,432	3,764	12,917
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	678	636	1,314
Pequeña	0	2,260	2,121	4,381
Micro	0	0	0	0
RIESGO COMPARTIDO	0	2,938	2,758	5,695
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	0	0	0
Pequeña	0	0	0	0
Micro	49,958	46,895	39,829	130,331
SIEMBRA DE CAPITAL	49,958	46,895	39,829	130,331
Grande	0	0	0	0
Mediana	0	0	0	0
Pequeña	0	0	0	0
Micro	0	9,992	9,379	18,471
START UP	0	9,992	9,379	18,471
Grande	0	0	0	0
Mediana	1,089	1,701	1,505	4,295
Pequeña	3,632	5,669	5,016	14,318
Micro	49,958	56,887	49,208	148,802
TOTAL	54,679	64,257	55,730	167,414

Servicios de capacitación, asistencia técnica, articulación de mercados:

La demanda de los servicios complementarios de capacitación, asistencia técnica, articulación productiva y desarrollo de mercados, que deben acompañar al ciclo de formación de capital es la siguiente:

Cuadro 6: Demanda de servicios no financieros en T1, T2 y T3

ESTABLECIMIENTOS	2008	2009	2010	2008 a 2010
Grande	150	225	376	751
Mediana	756	1.135	1.891	3.782
Pequeña	8.106	12.160	20.266	40.532
Micro	299.218	448.827	748.044	1.496.088
TOTAL AGROPECUARIO	308.231	462.346	770.577	1.541.153
Grande	47	70	117	233
Mediana	235	353	588	1.176
Pequeña	2.519	3.779	6.298	12.596
Micro	92.983	139.475	232.458	464.915
TOTAL INDUSTRIA	95.784	143.676	239.459	478.919
Grande	13	19	31	63
Mediana	63	94	157	315
Pequeña	675	1.013	1.689	3.377
Micro	24.930	37.395	62.325	124.651
TOTAL CONSTRUCCIÓN	25.681	38.522	64.203	128.405
Grande	209	314	523	1.046
Mediana	1.055	1.582	2.636	5.273
Pequeña	11.301	16.951	28.252	56.504
Micro	417.131	625.696	1.042.827	2.085.654
TOTAL ÁREAS 1,2 y 3	429.696	644.543	1.074.239	2.148.478

Lo que incluye, por concepto de administración de los recursos, una remuneración compuesta por una comisión fija que atiende fundamentalmente los costos de administración (que se estiman en 3%) y una comisión de éxito a la finalización del Programa, equivalente a 1%.

Componente de ciudadanía:

Los costos de los resultados de este componente se han calculado de la siguiente manera:

Dotación de documentos de identidad: Se ha determinado los costos unitarios de la extensión de certificados de nacimiento y de cédulas de identidad en áreas rurales y se ha promediado los costos de alianzas establecidas por otras instituciones con la Corte Nacional Electoral.

Educación ciudadana a mujeres, las comunidades y las autoridades locales: Se ha tomado costos totales de campañas de educación cívica a ciudadanos rurales y costos totales de sensibilización a instituciones rurales. Se ha calculado costos unitarios y se los ha aplicado a los tres públicos de estas capacitaciones.

Titulación de tierras a nombres de las mujeres: Se ha tomado información de agencias que han financiado programas de saneamiento y titulación de tierras; se ha calculado costos unitarios por beneficiario(a) y se ha aplicado este costo

Inserción de mujeres a programas de vivienda: El procedimiento ha sido el mismo que el anterior

Defensa del derecho propietario de las mujeres: Se ha calculado el costo de iniciar una querrela en áreas rurales, desde la presentación de la demanda hasta el ingreso a la fase de sentencia y se ha multiplicado ese costo por el total de beneficiarias previstas

Costos de la Unidad Ejecutora: Estos costos incluyen los salarios, los alquileres de oficinas, los gastos de viaje, los de comunicaciones y otros similares a precios de mercado. La Unidad Ejecutora tendrá una planta mínima.

Costos de apoyo al JP por parte de las agencias participantes: 7% de la suma de todos los costos anteriores

ANEXO E: CAPACIDAD INSTITUCIONAL EN BOLIVIA PARA OPERAR EL COMPONENTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

El Mercado de las Microfinanzas en Bolivia

En el mercado microfinanciero de Bolivia, hay identificados dos grupos de instituciones que brindan este servicio:

El primer grupo conocido también como formal, está constituido por las mutuales, los Fondos Financieros Privados (FFP) y las cooperativas de ahorro y crédito abiertas; todas estas entidades están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF)

En el segundo grupo se encuentran las instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y cooperativas cerradas. Que si bien no están reguladas por la SBEF, tienen un sistema propio de autorregulación al interior de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), el cual opera con características similares a la Superintendencia de Bancos.

Durante aproximadamente 20 años, las instituciones microfinancieras fueron creciendo, pasando de ser Organizaciones No Gubernamentales (ONG) especializadas en microfinanzas, a Fondos Financieros Privados y terminando en bancos especializados en servicios microfinancieros. Tal es el caso del Banco Solidario (BANCOSOL) y el Banco los Andes Pro Credit; estos dos últimos ofrecen otros instrumentos alternativos al microcrédito como ser leasing y factoraje.

En el Grupo de las IFD se encuentran ONG que conceden microcrédito y cuentan con una amplia variedad de tecnologías crediticias, intermediando en algunos casos recursos financieros provenientes de la comunidad internacional ; una parte a través del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF).

En el cuadro siguiente se resume la estructura del Sistema Financiero de Bolivia:

Sistema Financiero Boliviano	
Formal (Regulado)	Semiformal (No regulado)
Bancos	Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD)
Mutuales	Cooperativas Cerradas
FFP	
Cooperativas Abiertas	

Fuente: Elaboración Propia en base a información de la SBEF

Tecnologías Microfinancieras

En más de dos décadas de funcionamiento de las microfinanzas en Bolivia, se han desarrollado diversas tecnologías crediticias que permiten atender nichos de mercado diferenciados. Entre estas tecnologías se encuentran:

- **Grupos Solidarios:** que se basan en la confianza de los miembros de un grupo que se comprometen a responder ante una eventual falta de pago de

cualquiera de sus miembros. Este compromiso se constituye en una garantía intangible de repago a la entidad.

- **Crédito Asociativo:** dirigido a organizaciones, asociaciones o cooperativas de tipo económico y no de productores campesinos, mineros y artesanos. La organización debe mantenerse durante el plazo del crédito y los miembros que la conformen deben tener la misma actividad económica, la cual debe ser rentable, viable y sostenible. El crédito está destinado generalmente para capital de inversión y busca el crecimiento y la capitalización de los beneficiarios.
- **Las Asociaciones Comunales:** están dirigidas a grupos de 4 a 7 mujeres previamente capacitadas y adiestradas en el manejo de asociaciones comunales, que puedan garantizarse mutuamente. Este crédito está destinado principalmente a gastos de operación. La garantía es solidaria y mancomunada.

Impactos Económicos

Las unidades económicas que recibe créditos de las Instituciones Microfinancieras (IMF):

- Perciben mayores niveles de ingresos
- Emplean mayor cantidad de trabajadores
- Desarrollan mayor número de actividades
- Manejan mayores montos de capital en sus negocios
- Manejan mayores montos de ingresos familiares que aquellas que no son clientes de las IMF

Impactos Sociales

Los impactos sociales de los créditos de las instituciones microfinancieras en los hogares son:

- Se enfrentan menos periodos de escasez de alimentos
- Más hogares realizaron arreglos en sus viviendas , que los hogares que no recibieron créditos de IMF

Características de las Microfinanzas en Bolivia

En Bolivia se tienen dos asociaciones legalmente establecidas, que integran a todas las Instituciones Financieras de Desarrollo que operan de forma regular en todo el territorio, estas son:

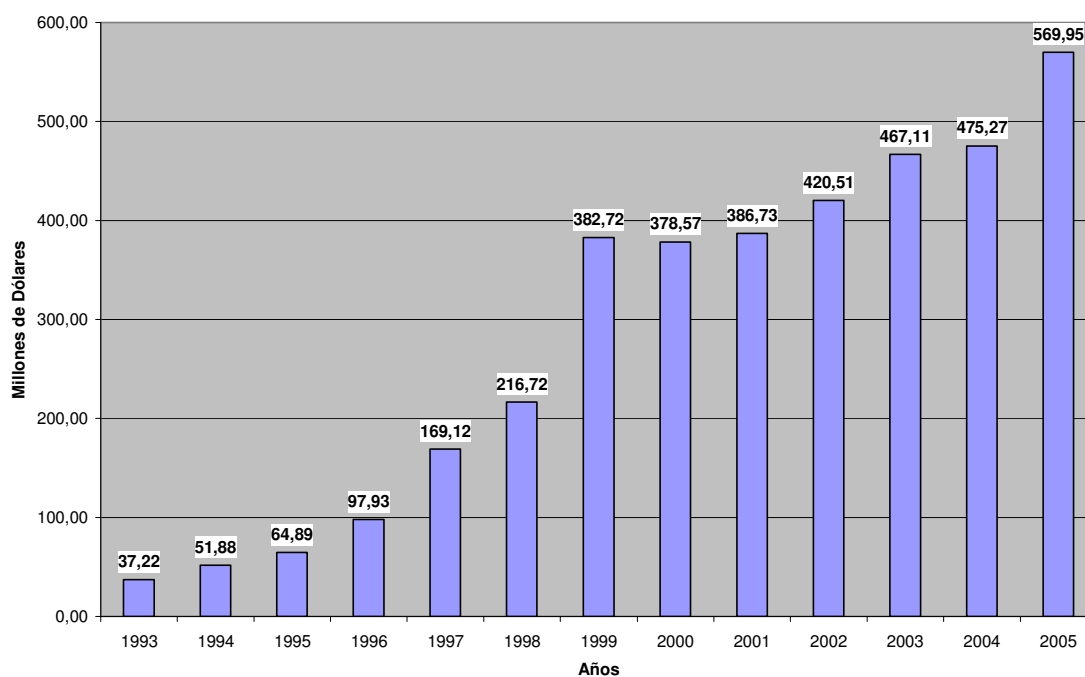
Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Micro Finanzas (ASOFIN)	Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL)
Entidades Socias: • Banco Los Andes ProCredit S.A,	Entidades Socias: • ANED

• Banco Solidario S.A, • Ecofuturo S.A FFP, • Fassil S.A FFP, • FIE S.A FFP, • Fortaleza S.A FFP, • Prodem S.A FFP y • Agrocapital.	• FADES • IDEPRO • FONDECO • PRO MUJER • CIDRE • CRECER • DIACONIA • FUNBODEM • FUBODE • FONCRESOL • IMPRO • SARTAWI • EMPRENDER • AMIGO S.A.
---	--

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOFIN y FINRURAL

De acuerdo a datos proporcionados por el Instituto Nacional de Bolivia (INE), la cartera microfinanciera para el año 2005 llega a casi 570 millones de dólares. Es notable ver la evolución de la cartera desde el 1993, cuando la cartera total en microfinanzas no llegaba todavía a 40 millones de dólares americanos.

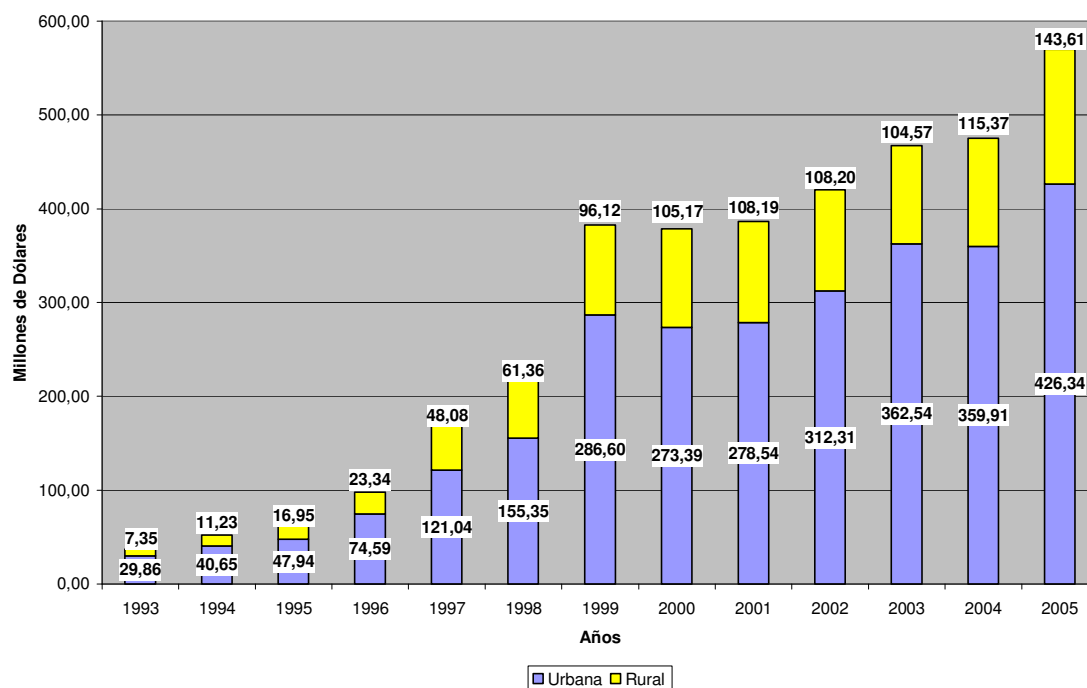
CARTERA MICROFINANCIERA



Fuente: INE

Es notable ver que la cantidad de la cartera total para el área rural se ha mantenido entre un 22% y un 27% entre el 2000 y el 2005. Esto significa que el crecimiento de la cartera para el área rural se ha incrementado.

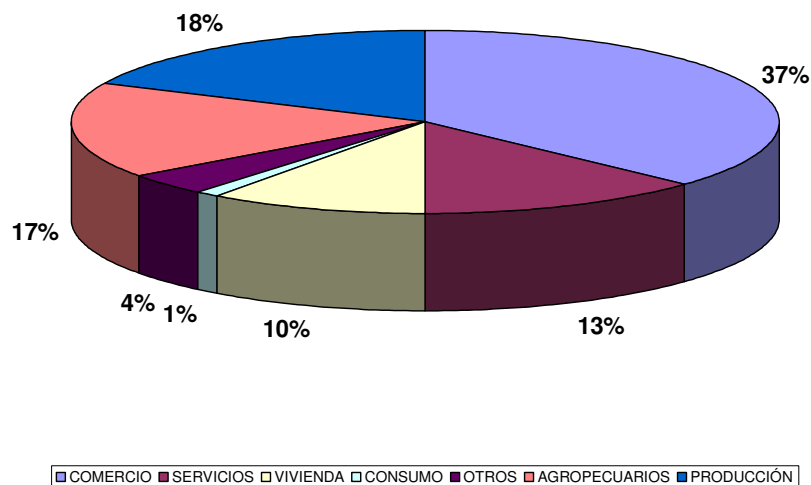
CARTERA MICROFINANCIERA SEGÚN ÁREA



Fuente: INE

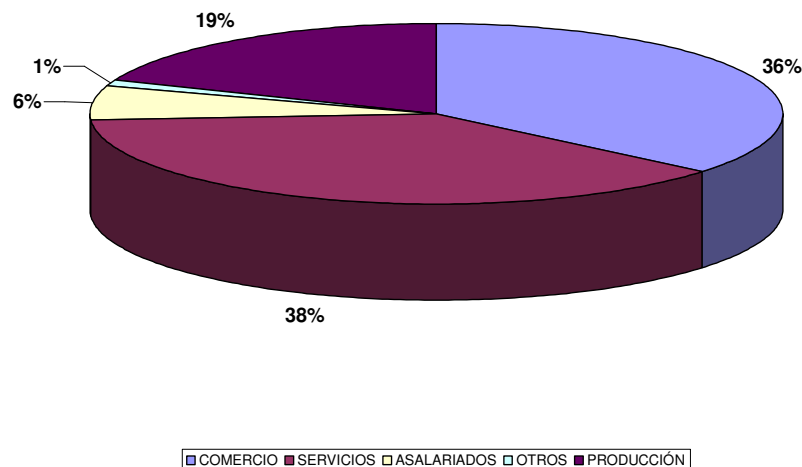
Respecto al destino del crédito ofrecidos por las Instituciones Microfinancieras, los principales son el comercio, actividades productivas y actividades agropecuarias, tal como se muestran en los siguientes gráficos:

DESTINO DEL CRÉDITO POR ACTIVIDAD - FINRURAL



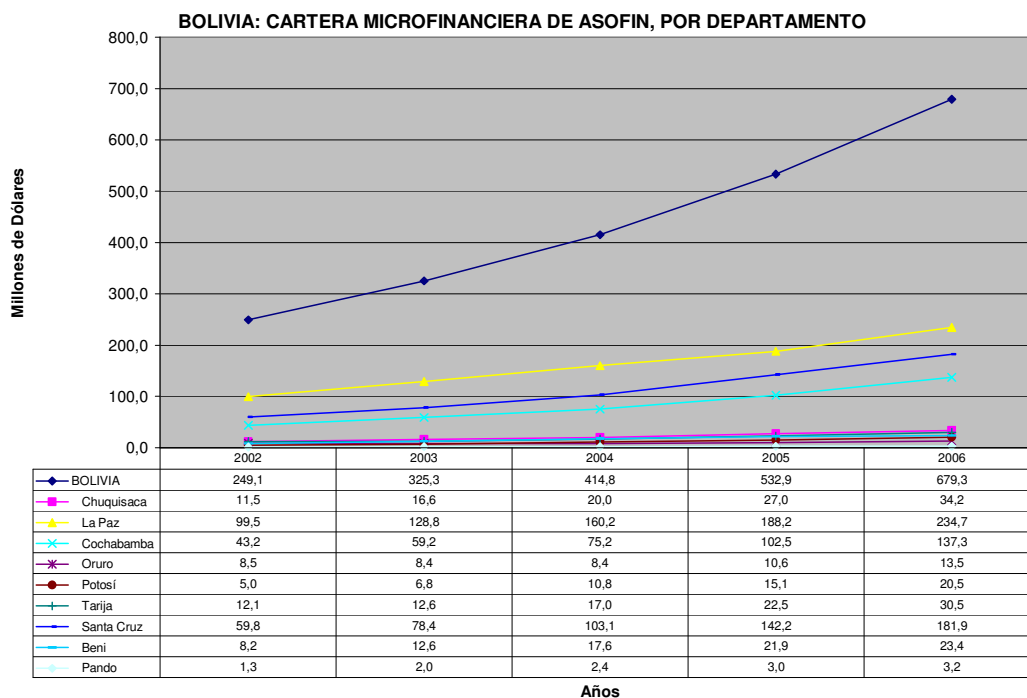
Fuente: Elaboración propia en base a datos de FINRURAL

DESTINO DEL CRÉDITO POR ACTIVIDAD (ASOFIN)



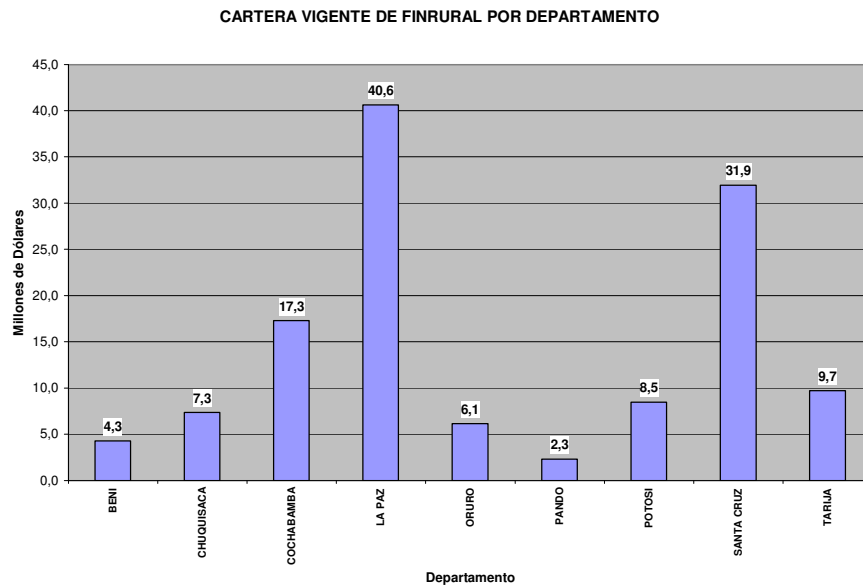
Fuente: Elaboración propia en base a datos de ASOFIN

Del total de la cartera microfinanciera en Bolivia, los afiliados a ASOFIN colocan alrededor del 90% de la cartera total; de acuerdo a datos del INE, la cartera del conjunto de IDF asociadas a ASOFIN llegó a ser de 532 millones de USD para el 2005, sobre 569 reportados el mismo año.



Fuente: Elaboración Propia en Base a datos del INE

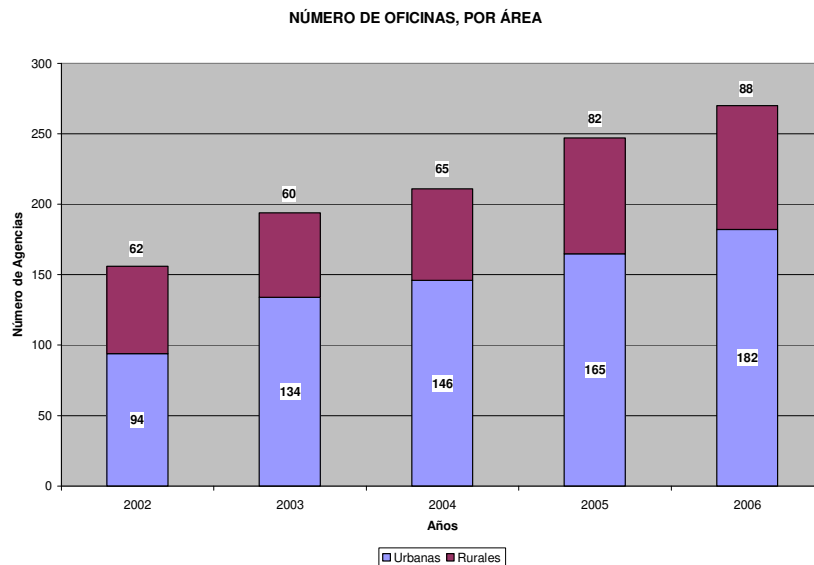
Por su lado la cartera de FINRURAL para el año 2007 llego a ser de 128 millones de USD para el año 2007, siendo los departamentos de La Paz y Santa Cruz sus principales mercados.



Fuente: FINRURAL

Es importante mencionar que del total de clientes de FINRURAL, el 80% son mujeres.

Por otro la cobertura de oficinas a nivel rural se ha incrementado durante los últimos años, tal como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: ASOFIN

A manera de síntesis, en el siguiente cuadro se puede dar la relevancia que tienen las microfinanzas en Bolivia:

CRITERIOS	IMF	BANCO	IFD
No. De Entidades	8	12	13
Cartera (millones de USD)	585	2.348	101
Cartera / PIB	6.29	25.23	1.09
Clientes	335.205	142.825	201.029

Fuente: ASOFIN – 2005

Como se puede observar la cantidad de clientes que atienden las IMF superarán en más del doble a los clientes del sistema bancario. Entre IMF e IFD absorben más del 60% del mercado de clientes del sistema financiero de Bolivia, a pesar de sólo contar con el 29% de la cartera total de Bolivia.

CONCLUSIÓN

Tras 20 años de experiencia de Bolivia en microfinanzas, el país es considerado (junto con India y Bangladesh) como uno de los pioneros de las microfinanzas a nivel mundial.

La cobertura de clientes es superior a la de los Bancos y el monto de la cartera supera los 500 millones . Además, debido a la tecnología crediticia que maneja y la especialización del sector al que atiende, tiene el índice de morosidad más bajo del sistema financiero.

Todas estas condiciones revelan la capacidad instalada con la que cuentan las instituciones microfinancieras, y por ende satisfacen las expectativas del Joint Program para atender, una vez concluido el programa, las necesidades de financiamiento de las UER; una vez que estas han generado el suficiente capital para ser autosostenibles.

A continuación se presentan algunas características relevantes de entidades microfinancieras que han trabajado con instrumentos similares a los que se utilizarán en el Programa Conjunto.

Institución	Años en Operación	Sectores Económicos en los que invierten	Tipos de Emprendimientos Buscados	Figura Legal de los Emprendimientos Buscados	Destino del Financiamiento	Instrumentos Utilizados	Cartera Estimada (US\$)
Fundación Bolivia Exporta	15 años	Agroindustria, Industria Manufacturera y Servicios	Iniciativas Existentes con 4 años de antigüedad	S.A., SRL, Unipersonal y Asociaciones	Inversiones, Capital de Trabajo y Reestructuración de deuda	Aportes de Capital Cuasi capital Riesgo Compartido	13,000,000
Bolivian Fund Management - Carlson Venture Capital Facility	8 años	Industria Manufacturera y Servicios	Iniciativas Existentes con 4 años de antigüedad	S.A.	Inversiones, Capital de Trabajo, Reestructuración de deuda y otros	Aportes de Capital Cuasi capital	2,000,000
Fundación Prodem - Programa FES	5 años	Agroindustria e Industria Manufacturera	Iniciativas Existentes	S.A., SRL, Unipersonal y Asociaciones	Inversiones	Aportes de Capital Cuasi capital	2,700,000
Fundación Prodem - Programa Capsem	1 año	Agroindustria	Iniciativas Nuevas y Proyectos Piloto	S.A., SRL, Unipersonal, Asociaciones, Cooperativa y Otras	Inversiones y Capital de Trabajo	Aportes de Capital Cuasi capital Riesgo Compartido	200,000
PDE de Procredito	6 años	Agroindustria, Industria Manufacturera y Servicios	Proyectos Piloto e Iniciativas Existentes	S.A., SRL y Unipersonal	Inversiones y Capital de Trabajo	Aportes de Capital Cuasi capital Riesgo Compartido	1,600,000
Prorural	6 años	Agroindustria, Industria Manufacturera y Servicios	Iniciativas Existentes con 1 año de antigüedad	S.A., SRL, Unipersonal, Asociaciones, Cooperativa y Otras	Inversiones y Capital de Trabajo	Aporte de Capital Riesgo Compartido Prestamo	900,000
CIDRE	6 años	Agroindustria, Industria Manufacturera, Servicios, Minería y Otros	Iniciativas Existentes con 2 años de antigüedad	S.A., SRL y Asociaciones	Inversiones	Aportes de Capital Riesgo Compartido	600,000

Fuente: Elaboración propia en base a publicación "El Capital de Riesgo en Bolivia" realizada en el semanario Nueva Economía el año 2005

ANEXO F: EJEMPLO CONCRETO DE OPERACIONES DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS ARTICULADOS CON SERVICIOS DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

La conformación de UER y su apoyo mediante los servicios financieros a ser prestados por el Programa dependerá de las actividades económicas que se realizan en la región seleccionada, por lo que a priori no es posible explicar con precisión como será una intervención. Sin embargo, a modo de ejemplificar lo que se pretende con el Programa a continuación se explicará brevemente un caso real y un caso hipotético de intervención.

En un caso real, verificado en la evaluación del Programa PADER de COSUDE en el Municipio de Alcalá un grupo de mujeres decidió sembrar la variedad de maíz Kulli para producir api para el desayuno escolar. Sobre esta iniciativa el PADER gestionó ante una ONG italiana la dotación de una máquina de moler maíz y el municipio proporcionó un terreno para un pequeño galpón, que constituyen el capital semilla de la iniciativa. PADER proporcionó la asesoría necesaria y las mujeres comenzaron a producir api de manera regular para el municipio en un esquema de desarrollo de proveedores. Los consultores pudieron verificar que en el momento de la evaluación, las mujeres ya vendían api a otros municipios y, en el momento de la visita estaban distribuyendo sus ganancias.



Mujeres productoras de maíz y api para el desayuno escolar en reunión de distribución de ganancias en el Municipio de Alcalá.

En un caso hipotético se puede pensar que en una de las regiones seleccionadas por el Programa se identifica la necesidad de dotación de leche para atender el desayuno escolar. En esa misma región se identifica que existen mujeres que disponen de tierras con algo de pasto en las que se puede criar ganado para la producción de leche.

Mediante el Servicio Financiero de Capital Semilla se fomentaría la asociación de esas mujeres para la conformación de una UER y se dotará a las mismas de cabezas de ganado, las herramientas y equipos para la extracción y procesamiento de la leche y, de ser necesario, infraestructura básica para alojar los mismos. Por otra parte, el Programa les proporcionará asistencia técnica para la adecuada siembra y mantenimiento de los pastizales y eficiente aplicación de los procesos de extracción y procesamiento de la leche. La asistencia técnica se complementará proporcionando a las mujeres que conforman la UER conocimientos básicos sobre la administración (presupuesto, costeo, pagos a proveedores, etc.) de los recursos a ser percibidos por la comercialización de leche. Asimismo, se las capacitará en el adecuado uso de las herramientas y equipos proporcionados. Ante la necesidad de capital de trabajo para la adquisición de insumos, se proporcionará el mismo a través del Servicio de Riesgo Compartido.

Ante un crecimiento en la demanda de leche y si la UER conformada por mujeres productoras ha demostrado capacidad para atender de manera estable y confiable la demanda inicial o en la región seleccionada existe ya una UER que reúne dichas condiciones, por medio del Servicio Financiero de Start Up se dotará a esa(s) UER de cabezas de ganado, herramientas o equipos para la extracción y procesamiento de la leche en adición a los que ya disponen y necesarios para atender la mayor demanda existente e infraestructura para alojar dichas herramientas y equipos. La dotación de activos productivos será complementada, de ser requerida, con asistencia técnica y capacitación. La atención de una mayor demanda requerirá a la UER contar con un mayor capital de trabajo (inicialmente proporcionado temporalmente a través del Servicio de Riesgo Compartido) para la adquisición de insumos. Si ese crecimiento en la demanda de leche tiene características de mantenerse en el tiempo, un porcentaje del capital de trabajo requerido deberá ser financiado a un mayor plazo. En ese sentido, mediante el Start Up se financiará dicho capital de trabajo y mediante el Servicio de Riesgo Compartido el otro porcentaje de capital de trabajo que puede continuar financiándose a corto plazo.

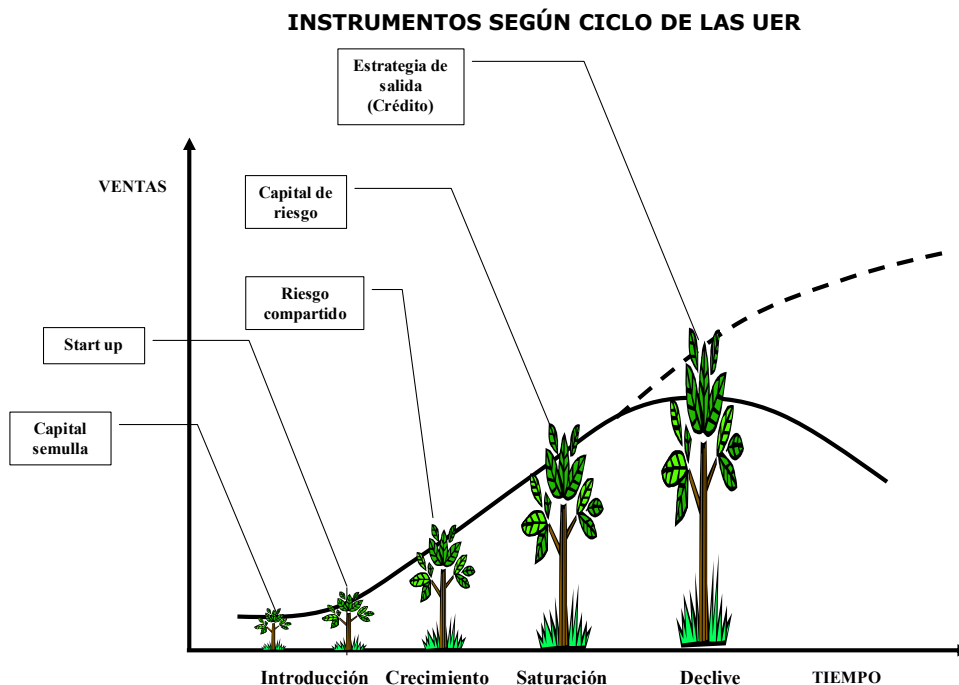
Ante un mayor crecimiento en la demanda de leche o ante la posibilidad de atender una demanda existente por productos complementarios, como quesos, yogurt u otros, y si la UER conformada por mujeres productoras ha demostrado capacidad para atender de manera estable y confiable la demanda inicial, o de ser el caso, además una demanda creciente o en la región seleccionada existe ya una UER que reúne dichas condiciones, a través del Servicio Financiero de Capital Riesgo se financiará a esa(s) UER la adquisición de los activos productivos y el capital de trabajo con carácter más permanente necesarios. Dichos activos productivos podrán ser terrenos, cabezas de ganado, herramientas, equipos, maquinaria, etc. en adición a los que disponen y necesarios para atender la creciente demanda por sus productos o para aprovechar la oportunidad para atender la demanda por productos derivados o complementarios.

Para acceder a este financiamiento las UER deberán conformarse como Asociación, Organización Económica Campesina, Cooperativa, etc. El financiamiento otorgado deberá ser devuelto por la UER, para lo cual las condiciones del mismo (plazo, forma de amortización, moneda, etc.) se establecerán en función al período de tiempo que la UER requiere para consolidar los mercados a ser atendidos y generar una suficiente capacidad de repago.

En caso de que la UER requiriera de capital de trabajo adicional, fundamentalmente a corto plazo, deberá buscar financiamiento para el mismo de las instituciones financieras reguladas (Fondos Financieros Privados) o no reguladas (ONG financieras) que operan en el mercado. La institución administradora de los recursos para Capital Riesgo colaborará a la UER en este propósito.

La construcción de la relación proveedor-comprador estable y sustentada en contratos, tiene un efecto directo sobre la disminución del riesgo del financiamiento a los proveedores, puesto que el pago de los compromisos con el financiador se hace a través del comprador. Para reforzar el éxito de operaciones en un entorno como el identificado es indispensable la constitución de alianzas estratégicas, tanto de integración como de complementación. Alianzas de integración con prefecturas y municipios y con la Federación de Asociaciones de Municipios, sobre todo para la apertura de mercados en el campo de las compras estatales, ya sea a través de instrumentos en vigencia como el compro boliviano, la tarjeta empresarial, las ferias a la inversa, o el desayuno escolar. Posibilidades de alianzas que se recomiendan son aquellas con ONGs financieras y otras instituciones del sector financiero, ONGs no financieras, universidades institutos, buscando acuerdos de complementación, coordinación e integración de operaciones y/o carteras.

Del mismo modo se recomienda el desarrollo de alianzas de complementación con otros sectores, como es el caso energético para el financiamiento de sistemas fotovoltaicos, con ONGs especializadas en la prestación de servicios no financieros, o con ONGs especializadas en fortalecimiento institucional.



Los servicios financieros constituyen un conjunto de instrumentos de apoyo a la formación de capital en unidades económicas rurales, que actúan y se combinan de manera dinámica y flexible de acuerdo al ciclo de vida en el que se encuentra cada UER financiada.

La tecnología financiera se enfoca en las Unidades Económicas Rurales (UER's) definidas como emprendimientos productivos de mujeres rurales, donde las mujeres

han asumido un papel en la actividad económica. Estas Unidades Económicas Rurales (UER's) podrán ser individuales, familiares o asociativas, y no solamente agropecuarias, sino también artesanales o industriales, turísticas, de servicios y de la construcción. Podrán tener distintos tamaños, según el número de familias que participan en ellas. La tecnología financiera se orienta a mejorar las condiciones de vida de hogares en situación de pobreza rural, a través de la generación de medios de vida sostenibles. Por ello se puede decir que el enfoque está totalmente alineado con los objetivos del milenio (ODM) enfocándose específicamente en asegurar la igualdad en el acceso a activos y recursos productivos, incluyendo tierra, crédito y tecnología.

Es claro que apoyar el proceso de formación de capital en zonas pobres implica necesariamente pensar en un proceso de subvención de servicios y de transferencias unilaterales no reembolsables orientadas a fortalecer el ciclo de formación de capital con el acompañamiento de servicios no financieros, pero en el largo plazo el grado de subvención puede ser declinante, en la medida en que las UERs logren mayores niveles de maduración. En esta perspectiva, las siguientes líneas de intervención más importantes son: financiamiento de capital de trabajo, financiamiento de capital de inversiones, asistencia técnica en gestión y productiva, asistencia técnica para el acceso a mercados, y promoción de la articulación de mercados.

ANEXO G: EJEMPLO DE CÓMO OPERAN LOS SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

En el Programa propuesto, FAO y ONUDI capacitarán a una gran cantidad de unidades económicas. No se puede acá describir en detalle cada una de las capacitaciones técnicas, dado su gran número y variedad. Se puede, en cambio, dar ejemplos concretos de algunas capacitaciones típicas para dar una idea de su contenido y organización.

En todos los casos se seleccionará a capacitadores experimentados mediante concurso público. Los capacitadores serán contratados por la agencia ejecutora (FAO u ONUDI), que los pondrá en contacto con las beneficiarias, adquirirá los materiales necesarios para la capacitación y los supervisará. Se recurrirá preferentemente a centros de capacitación con experiencia.

A continuación exponemos elementos metodológicos importantes para estos componentes y algunos ejemplos de capacitaciones en la producción de bienes.

BASES PARA EL DISEÑO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

Aquí proporcionamos orientaciones para el diseño de los Planes de Capacitación del Programa, mismas que deberán ser parte de los acuerdos que se establezcan con los centros de capacitación en la fase de organización y desarrollo del componente.

El enfoque exige una perspectiva innovadora que reconozca la complejidad del tejido productivo, social y cultural que caracteriza a nuestro país y promueva en las mujeres participantes capacidades técnicas y genéricas que las habilite efectivamente para su inserción en el mercado, que exige nuevas competencias y cualidades para moverse con éxito en este espacio.

Desde esta mirada se pretende acompañar los servicios financieros a través de la puesta en marcha de acciones de capacitación y asistencia técnica integrales, no solamente para desarrollar sus proyectos, sino para un aprovechamiento y potenciamiento de las personas y las empresas que se conformen, y a la productividad y competitividad de estas iniciativas. En este sentido la capacitación debe desarrollar competencias para un desempeño exitoso que "supone conocimiento razonado donde entran en juego tanto los conocimientos teóricos, como las cualidades y conducta de las personas. Este enfoque exige una mirada integral en la que la persona debe poner en juego, desde su ser, todo su saber y su saber hacer".

En este marco este componente tiene el desafío de armonizar las demandas de las mujeres y las del sector productivo, de acompañar los procesos y responder a las exigencias diferenciadas de cada región o municipio donde se trabajará. Esto implica el diseño de trayectos formativos que surjan de los análisis de los perfiles de las participantes del proceso y el análisis de los requerimientos del mercado.

Desarrollar procesos de capacitación que aseguren la adquisición de capacidades en las personas, supone no solamente la construcción de una propuesta pedagógica y didáctica sólida, sino también del tiempo necesario para pasar de una fase de información a una de instrumentación de las competencias necesarias en las participantes. El resultado de este proceso deberá sistematizarse en un perfil de salida u ocupacional

Un perfil ocupacional es un instrumento que describe las capacidades, habilidades, destrezas que requiere una persona para desempeñar una ocupación y su principal finalidad es constituirse en un referente de calidad para el diseño de un programa o acción de capacitación. Comúnmente es un documento que expresa los resultados que se alcanzarán una vez finalizado el proceso formativo. Por otra parte, es un documento que debe actualizarse en respuesta a los cambios del entorno económico general y a las necesidades del desarrollo local.

Si bien durante todo el proceso se implementará un sistema de monitoreo, al final de los procesos se deberá sistematizar la experiencia y evaluar los resultados.

EJEMPLOS DE MÓDULOS

Producción de charque (carne deshidratada) de llama de calidad superior

Beneficiarias: 20 mujeres agrupadas en la Asociación "San Vicente" (nombre ficticio)

Duración: Cinco (5) días

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Sacrificio	Las mujeres observan el sacrificio de un animal en matadero apropiado, con prácticas recomendadas de sacrificio.
Descuartizado de la carcasa	Las mujeres descuartizan una carcasa siguiendo las instrucciones del entrenador
Deshuesado y desgrasado	Las mujeres separan los tejidos de los huesos con cortes limpios y los desgrasan siguiendo las instrucciones
Fileteado	Las mujeres cortan filetes uniformes de aproximadamente 1 cm. de alto
Salado	Las mujeres cubren los filetes con una capa de sal en un recipiente no reactivo (madera o plástico) y los disponen en pilas
Secado en secadora	Las mujeres colocan los filetes en una secadora solar y observan el proceso de secado
Machacado	Las mujeres retiran el producto seco y lo golpean suavemente para formar fibras de carne
Empacado	Las mujeres empaacan el producto en envoltorios apropiados (plástico de envolver, papel grueso), y lo colocan en recipientes apropiados para el traslado

Instalaciones e insumos necesarios:

- Un matadero en operaciones
- Una llama a sacrificio
- Cuchillos de diferentes dimensiones, afiladores
- Mesón
- Recipientes de plástico o de madera
- Sal
- Secadora solar
- Mazos de madera
- Plástico de envolver o papel de envolver

Enlosetados

Beneficiarias: 15 mujeres agrupadas en la Asociación "Cantera" (nombre ficticio)

Duración:

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Preparación del terraplén	Las mujeres prepararán bajo supervisión, un terraplén para el enlosetado, eliminando piedras mayores, baches, zanjas, etc.
Compra, selección y traslado de losetas	Las mujeres realizarán bajo supervisión la compra, selección y traslado de losetas
Compra, selección y traslado de arena	Las mujeres realizarán bajo supervisión la compra, selección y traslado de arena
Compra, selección y traslado de cemento	Las mujeres realizarán bajo supervisión la compra, selección y traslado de cemento
Colocación de arena, uniformización del terraplén	Las mujeres realizarán bajo supervisión la colocación de arena y la uniformización del terraplén
Colocación de losetas	Las mujeres realizarán bajo supervisión la colocación de losetas
Colocación de cemento	Las mujeres realizarán bajo supervisión la colocación de cemento como aglutinante
Control de fraguado	Las mujeres realizarán bajo supervisión el control del fraguado
Afinado	Las mujeres realizarán bajo supervisión el afinado del enlosetado

Instalaciones e insumos necesarios:

- Una porción de calle real
- Tierra común
- Arena
- Losetas
- Cemento
- Baldes para mezcla
- Badilejos
- Cuerdas
- Niveles horizontales

Cría de caracoles

Beneficiarias: 10 mujeres agrupadas en la Asociación "Nuevos Alimentos" (nombre ficticio)

Duración:

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Elección del sitio y preparación	Las mujeres realizarán bajo supervisión la elección de un sitio y lo prepararán para que sea un recinto adecuado para la cría
Construcción del recinto	Las mujeres realizarán bajo supervisión la construcción de un cerco
Plantación de plantas para refugio y para alimento	Las mujeres realizarán bajo supervisión la plantación de plantas para refugio y alimento, dejando pasillos adecuados
Selección de caracoles	Las mujeres realizarán bajo supervisión la identificación y selección de caracoles, silvestres o en el mercado
Cuidado de caracoles	Las mujeres realizarán bajo supervisión el traslado de los caracoles al recinto e iniciarán su cría
Recogida de caracoles	Las mujeres realizarán bajo supervisión la recolección de caracoles adultos para aprovechamiento
Preparación de caracoles para venderlos o cocinarlos	Las mujeres realizarán bajo supervisión la colecta de caracoles, los depositarán en recipientes adecuados y esperarán el número de días necesarios para que estén limpios por dentro.

Instalaciones e insumos necesarios:

- Un sitio real
- Calamina
- Postes de varias dimensiones
- Clavos,
- Cuerdas
- Malla
- Tierra negra
- Herramientas agropecuarias (pala, pico, etc.)
- Recipientes
- Lienzos
- Caracoles vivos
- Conexión de agua

Producción de hilo artesanal ecológico de llama

Beneficiarias: 15 mujeres agrupadas en la Asociación "Noble Hilo Llamero" (nombre ficticio)

Duración: Cinco (10) días

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Definición del negocio	Analizar la importancia del hilado artesanal como una oportunidad de negocio
Organización del proceso de hilado	Identificación de material logístico
Costos de materiales	Identificación de costos del material logístico
Clasificación de fibra	Separar la fibra por finura y color. Determinar los costo de
Descordado	Separar la fibra fina de las cerdas. Determinar costos de MO de la esquila
Hilado de la fibra	Desarrollar el hilado de la fibra por títulos (aproximado).
Control de calidad del Hilado	Homogenizar el grosor del hilado y la no presencia de material extraño
Lavado del hilo	Lavado del hilo con suavizantes adecuados
Identificación del canal comercial y venta del hilo y	Determinación del costo de MO. Desarrollar la suma de los costo y restara a los ingresos para obtener la utilidad, comentar la importancia de los mismos desde la perspectiva cultural, social y medio ambiental
Análisis Costos menos Ingresos	
Sugerencia de re-inversión	La mujeres reconocen la importancia de la reinversión de capital de trabajo

Instalaciones e insumos necesarios:

- 45 Kg de fibra de llama (no más de 3 colores, ejemplo: negro café y blanco)
- 15 tornos eléctricos
- 10 canastas de aprox. 10 l
- Tres mesas de clasificación (2*1)m
- Un madejador manual
- Una balanza de 10 Kg. Tipo Reloj
- Una sala de para el hilado
- Un bañador de 30 l
- 2 kg de detergente
- 3 l de suavizante
- 15 cuadernillos de capacitación

Producción de ruanas ecológicas de llama

Beneficiarias: 10 mujeres agrupadas en la Asociación "Manos Aymaras" (nombre ficticio)

Duración: Cinco (15) días

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Definición del negocio	Analizar la importancia de la confección de ruanas artesanales como una oportunidad de negocio
Organización de la confección de ruanas	Identificación de material logístico
Costos de materiales	Identificación de costos del material logístico
Diseño de la ruana	Develar la importancia de los diseños comerciales y las cualidades más relevantes en el acabado de las ruanas
Control de calidad las ruana	Fortalecer la relevancia del control de calidad en el acabado de las ruanas.
Identificar canales de comercialización	Identificar canales de comercialización nacionales y sondeo de mercados para precio justo
Venta del ruanas y Análisis Costos menos Ingresos	Determinación del costo de MO. Desarrollar la suma de los costos y restar a los ingresos para obtener la utilidad, comentar la importancia de los mismos y su influencia en los aspectos culturales, sociales y medio ambientales.
Sugerencia de re-inversión	La mujeres reconocen la importancia de la reinversión del capital de trabajo

Instalaciones e insumos necesarios:

- 45 Kg de hilo de llama (no más de 3 colores, Ejemplo: negro café y blanco)
- 1 ovillador manual
- 10 telares horizontales de madera con sus implementos completos para ruanas
- Una mesa para el control de calidad (2.5*1)m
- Una balanza de 10 Kg. Tipo Reloj
- Una sala de para los telares
- Un bañador de 30 l
- 2000 g de detergente
- Una tijera
- 10 cuadernillos de capacitación

Producción alfombras ecológicas de llama

Beneficiarias: 10 mujeres agrupadas en la Asociación "Llama Carpet" (nombre ficticio)

Duración: Cinco (15) días

Contenidos y prácticas:

Contenidos	Prácticas
Definición del negocio	Analizar la importancia de la confección de alfombras artesanales como una oportunidad de negocio
Organización de la confección de alfombras	Identificación de material logístico
Costos de materiales	Identificación de costos del material logístico.
Diseño de las alfombras	Develar la importancia del manejo del diseño y los estándares comerciales y usos de las alfombras.
Control de calidad las alfombras	Fortalecer la relevancia del control de calidad en el acabado de las alfombras.
Identificar canales de comercialización	Identificar canales de comercialización nacionales y sondeo de mercados para precio justo
Venta de alfombras y Análisis Costos menos Ingresos	Determinación del costo de MO. Desarrollar la suma de los costos y restar a los ingresos para obtener la utilidad, comentar la importancia de los mismos y su influencia en los aspectos culturales, sociales y medio ambientales.
Sugerencia de re-inversión	La mujeres reconocen la importancia de la reinversión del capital de trabajo

Instalaciones e insumos necesarios:

- 45 Kg de hilo elaborado con fibra gruesa de llama
- 1 ovillador manual
- 10 telares verticales metálicos
- Una mesa para el control de calidad (2*1)m
- Una balanza de 10 Kg. Tipo Reloj
- Una sala de trabajo
- Un bañador de 30 l
- 2000 g de detergente
- Una tijera
- 10 cuadernillos de capacitación

ANEXO H: MALLA CURRICULAR DE EDUCACION CIUDADANA

Derechos Humanos y Democracia

1. Estado de Derecho y legalidad.
2. Las leyes en el ejercicio del poder del Estado
3. Igualdad, seguridad y libertad: valores fundamentales que inspiran las leyes.
4. La legalidad como rasgo esencial de la democracia.
5. La responsabilidad en la vida pública
6. Garantías constitucionales
7. Los valores presentes en la Constitución Política.
8. Las garantías individuales y las tres generaciones de Derechos Humanos.
9. Puntos de encuentro y desencuentro entre las normas jurídicas y las culturas en Bolivia
10. Propuesta de las mujeres de modificación de la Constitución Política del Estado Boliviano:
 - **PRINCIPIOS DE IGUALDAD Y DE ACCION POSITIVA.**
 - *Derechos individuales y colectivos*
 - *Acciones positivas de un tratamiento diferenciado para lograr la igualdad.*
 - **PRINCIPIO DE NO DISCRIMINACION**
 - **PRINCIPIO DE RECONOCIMIENTO DE DERECHOS ESPECIFICOS DE LAS MUJERES**
 - *Violencia familiar y acoso sexual*
 - *Derechos sexuales y reproductivos.*
 - *Democratización y reconocimiento del valor del trabajo doméstico no remunerado.*
 - **OBLIGACIONES DEL CIUDADANO CON EL ESTADO**
 - *El bien público*
 - *La tributación*
 - *Conformación de los poderes del Estado*
11. Organizaciones del Estado encargadas de garantizar el ejercicio de la Ciudadanía. Competencias y obligaciones.
12. Procedimientos, habilidades y destrezas en la relación de la ciudadana con la administración pública y viceversa.