**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN**

# INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN *TRICKLE UP* COBÁN, ALTA VERAPAZ.

**CARMEN NOHEMÍ VÁSQUEZ MELÉNDEZ**

**COBÁN, ALTA VERAPAZ, OCTUBRE DE 2017**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

# TRABAJO DE GRADUACIÓN

# INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN *TRICKLE UP*, COBÁN, ALTA VERAPAZ.

**PRESENTADO AL HONORABLE CONSEJO DIRECTIVO DEL**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**

**POR**

**CARMEN NOHEMÍ VÁSQUEZ MELÉNDEZ**
**CARNÉ 200940295**

**COMO REQUISITO PREVIO A OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**COBÁN, ALTA VERAPAZ, OCTUBRE DE 2017**

## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

## RECTOR MAGNÍFICO

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

## CONSEJO DIRECTIVO

| | |
|---|---|
| PRESIDENTE: | Lic. Zoot. Erwin Gonzalo Eskenasy Morales |
| SECRETARIA: | Lcda. T.S. Floricelda Chiquin Yoj |
| REPRESENTANTE DOCENTES: | Ing. Geól. César Fernando Monterroso Rey |
| REPRESENTANTES ESTUDIANTILES: | Br. Fredy Enrique Gereda Milián<br>PEM. Cesar Oswaldo Bol Cú |

**COORDINADOR ACADÉMICO**
Ing. Ind. Francisco David Ruiz Herrera

**COORDINADOR DE LA CARRERA**
Lic. Julio Armando Samayoa Santiago

**COMISIÓN DE TRABAJOS DE GRADUACIÓN**

| | |
|---|---|
| COORDINADOR: | Ing. Milton Rivera Chen |
| SECRETARIO: | Lic. Julio Armando Samayoa Santiago |
| VOCAL: | Lic. Álvaro Heriberto Xoy Reyes |

**REVISOR DE REDACCIÓN Y ESTILO**
Lic. Álvaro Heriberto Xoy Reyes

**REVISORA DE TRABAJO DE GRADUACIÓN**
Lcda. Gloria Isabel Contreras Pop

**ASESORA**
Lcda. Laura Jesica Maltez Juárez

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSITARIO
DEL NORTE –CUNOR–
ADE-CPA
Cobán Alta Verapaz
Telefax: 7956-6600
E-mail: usacoban@usac.edu.gt

Cobán, A. V. 11 de Marzo de 2017
Ref. No.: 15/CADE-06-2017

Señores
Comisión de Trabajos de Graduación
Carrera Administración de Empresas
Centro Universitario del Norte (CUNOR)
Cobán, A. V.

Respetables Señores:

Atentamente hago de su conocimiento que he finalizado la Asesoría del Trabajo de Graduación denominado "INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ", elaborado por la estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, **Carmen Nohemí Vásquez Meléndez , Carné No. 200940295.**

El trabajo en mención cumple con los requisitos establecidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala; por lo tanto se remite a esa instancia para que continúe con el trámite correspondiente.

Deferentemente,

*"Id y Enseñad a Todos"*

Comisión de Trabajos de Graduación - USAC - CUNOR - Administración de Empresas

Licda. Laura Jesica Maltez Juárez
Asesora

C.c. archivo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSITARIO
DEL NORTE –CUNOR–
ADE-CPA
Cobán Alta Verapaz
Telefax: 7956-6600
E-mail: usacoban@usac.edu.gt

Cobán, A. V. 31 de Mayo de 2017
Ref. No.: 15/CADE-19-2017

Señores
Comisión de Trabajos de Graduación
Carrera Contaduría Pública y Auditoría
Centro Universitario del Norte (CUNOR)
Cobán, A. V.

Respetables Señores:

Atentamente hago de su conocimiento que he finalizado la Revisión del Trabajo de Graduación denominado INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ", elaborado por la estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, **Carmen Nohemí Vásquez Meléndez , Carné No. 200940295.**

El trabajo en mención cumple con los requisitos establecidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala; por lo tanto se remite a esa instancia para que continúe con el trámite correspondiente.

Deferentemente,

*"Id y Enseñad a Todos"*

Lcda. Gloria Isabel Contreras Pop
Revisora

C.c. archivo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSITARIO
DEL NORTE –CUNOR–
Cobán Alta Verapaz
Telefax: 7956-6600
E-mail: usacoban@usac.edu.gt

Cobán, A. V. 06 de Septiembre 2017
Ref. No.: 15/CADE-33- 2017

Señores:
Comisión de Trabajos de Graduación
Carrera Administración de Empresas
Centro Universitario del Norte (CUNOR)
Cobán, A. V.

Respetables Señores:

Atentamente hago de su conocimiento que he finalizado la Revisión en cuanto a Redacción y Estilo del Trabajo de Graduación titulado "INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ", elaborado por la estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, **Carmen Nohemí Vásquez Meléndez , Carné No. 200940295.**

El trabajo en mención cumple con los requisitos establecidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala; por lo tanto se remite a esa instancia para que continúe con el trámite correspondiente.

Deferentemente,

*"Id y Enseñad a Todos"*

Lic. Alvaro Heriberto Xoy Reyes
Revisor de Redacción y Estilo

C.c. archivo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSITARIO
DEL NORTE –CUNOR–
Cobán Alta Verapaz
Telefax: 7956-6600
E-mail: usacoban@usac.edu.gt

Cobán, A.V. 17 de Octubre de 2017
Ref. No.: 15/CADE-53-2017

Licenciado
Erwin Gonzalo Eskenasy Morales
Director Centro Universitario del Norte, CUNOR.

Respetable Señor Director:

Habiendo conocido los dictámenes favorables de la asesora, revisora de trabajos de graduación y revisor de redacción y estilo; esta Comisión concede el visto bueno al Trabajo de Graduación denominado "INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ", elaborado por la estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, **Carmen Nohemí Vásquez Meléndez, Carné No. 200940295,** previo a optar al título profesional de Licenciada en Administración de Empresas.

Atentamente.

"Enseñad a Todos"

Lic. Alvaro Heriberto Xoy Reyes
Vocal

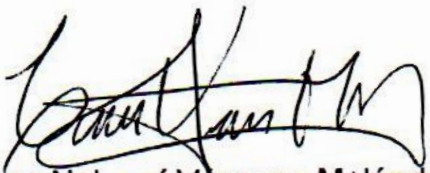
Lic. Julio Armando Samayoa Santiago
Secretario

Ing. Milton Haroldo Rivera Chen
Coordinador Comisión de Trabajos de Graduación
Carrera de Administración de Empresas

C.c. archivo

## HONORABLE COMITÉ EXAMINADOR

En cumplimiento a lo establecido por los estatutos de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a consideración de ustedes el trabajo de graduación titulado Informe Final del Ejercicio Profesional Supervisado, realizado en *Trickle Up*; como requisito previo a optar al título de Administradora de Empresas.



Carmen Nohemí Vásquez Meléndez

Carné 200940295

## RESPONSABILIDAD

"La responsabilidad del contenido de los trabajos de graduación es del estudiante que opta al título, del asesor y del revisor; la Comisión de Redacción y Estilo de la carrera, es la responsable de la estructura y forma".

Aprobado en PUNTO SEGUNDO, inciso 2.4, sub inciso 2.4.1 del Acta No. 17-2012 de Sesión extraordinaria de Consejo Directivo de fecha 18 de Julio del año 2012.

## DEDICATORIA A:

**DIOS** Primeramente por ser mi fortaleza, mi sustento y mi guiador en todo momento, por no soltarme de la mano y encaminarme a cumplir uno de mis sueños más grandes.

**MI PADRE** Federico Vásquez Arriaza por ser un ejemplo de lucha, valentía y esfuerzo, por sus consejos y apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

**MI MADRE** Maura Elizabeth Meléndez Pérez por ser incondicional, por apoyarme y darme ánimos cuando decaía y apoyarme en el cumplimiento de mis sueños.

**MI ESPOSO** Oscar Roberto Coronado Oliva por su comprensión, por su dedicación, su paciencia, su amor y por estar a mi lado en todo momento y permitir poder finalizar este sueño.

**MI HIJO** Ángel Gabriel Coronado Vásquez porque aun siendo bebe siempre me tuvo paciencia, porque ha sido mi fuerza para salir adelante, su ternura y su amor que hacían que cada día me esforzara para poder culminar esta etapa en mi vida y sobre todo para poder servirle de ejemplo en la vida.

**MIS HERMANOS** Telma Judith Vásquez Meléndez, Gabriela Sthefany Vásquez Meléndez y Walter Federico Vásquez Meléndez porque a pesar de las dificultades siempre han estado a mi lado apoyándome en todo momento.

**MIS SUEGROS** Ramiro Orozco Ramírez y Gladis Julieta Coronado Oliva por ese gran cariño y motivación brindado, por sus consejos y ánimos.

## AGRADECIMIENTOS A:


**LICENCIADO** Adolfo Paredes por su asesoría y apoyo incondicional en la etapa del Ejercicio Profesional Supervisado.

**MIS CATEDRÁTICOS** Que a lo largo de mi carrera me transmitieron sus conocimientos, su apoyo y su tiempo.

**INGENIERO** Milton Rivera Chen, por su asesoría en un paso importante en la culminación de este gran sueño.

**LICENCIADO** Julio Armando Samayoa Santiago por los aportes a la carrera la cual permitió la realización y culminación de esta etapa universitaria.

**LICENCIADO** Erick Milián Santa Cruz por inculcarnos hábitos importantes en el proceso de aprendizaje.

**MIS COMPAÑEROS** Por su apoyo incondicional y por todos los momentos alegres y difíciles a lo largo de este gran proceso que conllevo a la finalización de una meta.

***TRICKLE UP*** Por la oportunidad de ser parte de su equipo de trabajo, por la confianza depositada en mi persona y haber permitido la ejecución de actividades que contribuyeron a los planes de la organización.

# ÍNDICE GENERAL

**Página**


**RESUMEN** iv
**INTRODUCCIÓN** 1
**OBJETIVOS** 3

## CAPÍTULO 1
## DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE PRÁCTICA

1.1 Caracterización del área de práctica 4
1.1.1 Localización 4
1.1.2 Recursos 4
1.1.3 Situación tecnológica 6
1.1.4 Situación económica 7
1.1.5 Situación social y ambiental 7
1.1.6 Situación político legal 8
1.2 Descripción general de la institución 9
1.2.1 Visión 11
1.2.2 Misión 11
1.2.3 Objetivos 12
1.2.4 Situación administrativa 12
1.2.5 Situación de mercado 15
1.2.6 Situación de financiera 16
1.3 Descripción y jerarquización de las situaciones encontradas 17
1.3.1 Identificación de FODA 17
1.3.2 Descripción de las situaciones encontradas 18
1.3.3 Jerarquización de las situaciones encontradas 22

## CAPÍTULO 2
## DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS

2.1 Capacitación de grupos de ahorro y crédito (metodología ALAC) 23
2.2 Investigación de mercados 25
2.3 Segmentación de beneficiarias para el programa FOVIMUJA 26

## CAPÍTULO 3
## ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS


3.1 Capacitación de grupos de ahorro y crédito (metodología ALAC) 27
3.2 Investigación de mercados. 28
3.3 Segmentación de beneficiarias para el programa FOVIMUJA 29

**CONCLUSIONES** 30
**RECOMENDACIONES** 31
**BIBLIOGRAFÍA** 32
**ANEXOS** 33

**Anexo 1** Programa de Capacitación de Metodología ALAC.

**Anexo 2** Investigación de Mercados FOVIMUJA.

**Anexo 3** Herramienta de Selección FOVIMUJA.


## ÍNDICE DE GRÁFICAS


Gráfica 1 Organigrama de *Trickle Up* 14


## ÍNDICE DE TABLAS


Tabla 1 Mobiliario y Equipo *Trickle Up*. 5
Tabla 2 Personal que labora en *Trickle Up*. 6

# LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

| | |
|---|---|
| EPS | Ejercicio Profesional Supervisado. |
| *Trickle Up* | Organización que da poder a las personas que viven en la pobreza extrema. |
| FOVIMUJA | Forjando Oportunidades de Vida para Mujeres Adolescentes y Jóvenes de la Eco región Lachuá. |
| ALAC | Grupos de Ahorro y Crédito. |
| APP | Aplicación de Software que se instala en teléfonos celulares. |
| MAGPI | Es una herramienta simple y sencilla que ayuda a capturar datos de campo. |
| PCD | Personas con Discapacidad. |
| ACODIAV | Asociación Coordinadora de Organizaciones de Desarrollo Integral en Alta Verapaz. |
| ADISA | Asociación para el apoyo de personas con discapacidad. |
| ADEMAQ | Asociación de apoyo maya q´eqchi. |
| ASOPUENTE | Programa Tejiendo Redes General |
| TULASALUD | Organización no gubernamental guatemalteca con el apoyo técnico y financiero de la Fundación Canadiense Tula. |

# RESUMEN

La Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC) en su función como casa de estudios a través del Centro Universitario del Norte (CUNOR), específicamente en la carrera de Administración de Empresas, se lleva a cabo el Ejercicio Profesional Supervisado con el fin de que el estudiante ponga en práctica la teoría cursada y la utilice para la resolución de conflictos administrativos.

El presente Informe Final del Ejercicio Profesional Supervisado -EPS- como trabajo de graduación fue realizado en Trickle Up, siendo la misma una organización no gubernamental dedicada al emprendimiento de oportunidades empresariales y financieras para sectores en extrema pobreza en el departamento de Alta Verapaz.

Como primer fase del Ejercicio Profesional Supervisado se procedió a la elaboración de un diagnóstico institucional, en donde se implementaron procesos administrativos, herramientas y métodos de investigación para determinar los ámbitos de mayor carencia y poder hacer injerencia. Determinando con prioridad el programa en ejecución Forjando Mejores Oportunidades de Vida para Jóvenes Mujeres de la Eco región Lachuá, Cobán, Alta Verapaz.

Determinados los hallazgos se procedió a la segunda fase que consistió en la elaboración de un plan de trabajo para resolver las situaciones encontradas, dentro de las actividades a realizar estuvieron la elaboración de la planificación correspondiente. Procediendo así a la siguiente acción, la ejecución de las mismas, se realizaron capacitaciones sobre la Metodología ALAC, que consistió en la formación de grupos de Ahorro y Crédito, dando asistencia y llevando el

registro y control de cada reunión.

En la actuación del programa para la solución de los hallazgos se contó con el apoyo de organizaciones socias al programa siendo ellas Tula Salud y Fundación Laguna Lachuá, que aportaron al Desarrollo Micro Empresarial, Grupos de Ahorro y Crédito e inserción comunitaria y salud.

Ejecutando así una Investigación de Mercados para conocer cuáles eran las necesidades y deseos de los habitantes de las comunidades de la región, con el propósito de poder establecer cada idea de negocio para las participantes adherido a ello la elaboración y comunicación de los planes para cada actividad productiva.

Posteriormente se llevó acabo la selección de participantes para optar a capital de inversión, conocido en la organización como capital semilla, el cual funciona como la donación de Trickle Up a cada participante en extrema pobreza, para que dé inicio a un micro negocio y poder generar ingresos para su familia mejorando así su condición de vida.

Otra de las actividades fue la realización de planificación de actividades productivas, estableciendo la rentabilidad para cada negocio, la ganancia por ciclo de inversión y los costos de inversión para cada dependencia.

Dentro de estas actividades se ejecutó la capacitación de nueve módulos de la Metodología ALAC, que consistió en el proceso de ahorro y concesión de créditos. La realización de herramientas de selección para la aplicación de las participantes a capital semilla para la iniciación de un negocio.

El fin principal de la realización del Ejercicio Profesional Supervisado fue contribuir en la organización con actividades de sumatoria para los resultados establecidos en el programa FOVIMUJA y las organizaciones socias.

# INTRODUCCIÓN

El informe del Ejercicio Profesional Supervisado es una etapa técnica de gestión profesional para estudiantes que hayan aprobado la totalidad de cursos y practicas contenidas dentro del pensum de estudios. Con el propósito de realizar investigación, planificación y ejecución que involucran a la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas.

*Trickle Up* es una organización no gubernamental, se ubica en la ciudad de Cobán Alta Verapaz, su finalidad es bridar servicios a través de programas sociales a mujeres del área rural que sufran alguna discapacidad.

La elaboración del informe final del ejercicio profesional supervisado está conformada de la siguiente manera:

Capítulo uno, contiene la descripción general de la unidad de práctica, en donde se establece la caracterización del área de influencia de la unidad de práctica, Eco región Lachuá, su localización, recursos disponibles asimismo las vías de acceso a las comunidades de intervención, los antecedentes de la organización desde su inicio hasta la actualidad.

Asimismo la visión, misión de la organización y los objetivos del programa FOVIMUJA, la realización de una descripción de los recursos humanos de la organización, la presentación del organigrama institucional.

Se describe la situación tecnológica, económica, social, político-legal, de mercado, administración de operaciones y administrativa de la organización.

Se identificó y jerarquizo las situaciones encontradas en el proyecto FOVIMUJA siendo las siguientes: oportunidades de mercado en eco región

Lachuá, implementar la metodología de grupos de ahorro y credito en participantes del programa FOVIMUJA, habilidades y emprendimientos micro empresariales en participantes, selección de participantes FOVIMUJA y la planificación de actividades productivas para participantes del programa.

Capítulo dos, está comprendido con cuatro actividades realizadas en el programa FOVIMUJA, cada intervención comprende la justificación de realizar la actividad, los objetivos a lograr con las actividades trazadas y la descripción del proceso de realización de cada intervención.

Las actividades llevadas a cabo son: Investigación de Mercados, Capacitación de metodología ALAC, Identificación y selección del grupo de mujeres con menos recursos y planificación de actividades productivas.

Capítulo tres, comprende el análisis y discusión de los resultados obtenidos en las intervenciones realizadas en proyecto FOVIMUJA para su mejoramiento.

# OBJETIVOS

## General

Ejecutar en la organización *Trickle Up*, actividades para contribuir al fortalecimiento del programa FOVIMUJA, a través de herramientas que favorezcan al logro de objetivos establecidos en conjunto con las organizaciones socias.

## Específicos

Implementar la Metodología ALAC (grupos de ahorro y crédito) en participantes del proyecto FOVIMUJA en comunidades pertenecientes a eco región Lachuá carentes de sistemas financieros.

Proporcionar a las participantes y organización información útil para la identificación de ideas de negocios rentables y la toma de decisiones.

Identificar y seleccionar el segmento objetivo para la entrega de capital semilla y la puesta en marcha de actividades productivas.

# CAPÍTULO 1
# DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE PRÁCTICA

## 1.1 Caracterización del área de práctica

El Ejercicio Profesional Supervisado –EPS- se desarrolló en las instalaciones de *Trickle Up*, ubicada en el municipio de Cobán del departamento de Alta Verapaz, por lo que a continuación se presentan aspectos generales de la referida institución.

### 1.1.1 Localización

La organización no gubernamental *Trickle Up* se localiza en la 4ta. Calle “A” 15-14 Zona 4, Cobán Alta Verapaz, Guatemala.

### 1.1.2 Recursos

Los recursos con los que cuenta *Trickle Up* para el desarrollo de sus actividades administrativas y el cumplimiento de su misión son:

**a. Materiales**

La institución utiliza diversos recursos materiales como medios que les permiten alcanzar las metas trazadas.

Cuenta con el espacio físico donde opera la oficina central dirigida por el Gerente General.

Por otra parte cuenta con el mobiliario y equipo que a continuación se describe:

**TABLA 1**
**MOBILIARIO Y EQUIPO**
***TRICKLE UP***

| No. | Nombre |
|---|---|
| 01 | Cañonera |
| 02 | Fotocopiadora |
| 03 | Impresoras |
| 04 | Computadoras |
| 05 | Escritorios |
| 06 | Sillas tipo secretarial |

**Fuente:** Investigación de campo. Año 2 015.

Otros recursos materiales que posee son vehículos para la movilización del personal y actividades fuera de las oficinas; servicios telefónicos, energía eléctrica y red de *internet*.

**b. Humanos**

El talento humano de *Trickle Up* se conforma por empleados, trabajadores y colaboradores que le permiten funcionar y alcanzar sus metas.

*Trickle Up* cuenta con cuatro colaboradores directos dentro de la institución, cada uno de los cuales tiene asignadas actividades a realizar dentro de cada uno de los proyectos a implementar en los lugares de influencia de la institución.

Dentro de su estructura organizacional únicamente se grafican cuatro puestos los cuales desarrollan las actividades administrativas y financieras, asi mismo son los encargados de monitorear y evaluar los proyectos que se establecen para brindar un buen servicio social a sus beneficiarios.

**TABLA 2**
**PERSONAL QUE LABORA EN**
***TRICKLE UP***

| No. de Personas | Puesto que ocupa |
|---|---|
| 01 | Director de Operaciones |
| 01 | Gerente de Proyectos |
| 01 | Oficial Monitoreo y Evaluación. |
| 01 | Oficial Administrativo-Financiero |
| **04** | **Total de personas** |

**Fuente:** Investigación de campo. Año 2 015

Descriptivamente el Director de Operaciones es el encargado de dirigir la oficina regional para Centro América, el Gerente de Proyectos es la persona que implementa y desarrolla los programas según la misión de la institución, el Oficial Monitoreo y Evaluación asegura la realización de los programas en campo y brinda asistencia técnica, por último el Oficial Administrativo-Financiero es el encargado de la administración y ejecución financiera a nivel regional.

### 1.1.3 Situación tecnológica

Dentro de las actividades de monitoreo y evaluación *Trickle Up* realiza el proceso de recolección de información a través de la plataforma APP llamada MAGPI, la cual es un sistema moderno en donde la información se recolecta, almacena y analiza para posteriores proyectos.

Cuenta con herramientas de línea de base y línea de cierre que son utilizadas para la evaluación mediante el análisis e interpretación con instrumentos cuantitativos y cualitativos para el monitoreo de actividades de grupos de ahorro y estudio de casos.

### 1.1.4 Situación económica

*Trickle Up* es una entidad de carácter privado perteneciente al sector terciario que está compuesto por los servicios sociales, de transporte y turismo, en la prestación de servicio social para el mejoramiento de vida de personas en extrema pobreza.

El capital semilla o capital de inversión distribuido a participantes seleccionadas es otorgado por la oficina central de Nueva York, esto mediante donaciones que permiten el fortalecimiento de la economía familiar de personas en extrema pobreza, como *FORD FUNDATION, MIUSA, HANDICAP INTERN Y USAID.*

### 1.1.5 Situación social y ambiental

El programa de *Trickle Up* se basa en la creencia que el desarrollo debe generarse sobre la base de necesidades y prioridades de cada individuo, con sus propias ideas y experiencias, el programa se dirige a los sectores más pobres y vulnerables de la población, en particular mujeres jóvenes, desempleados, refugiados y victimas de conflicto armado.

Los programas de *Trickle Up* actualmente se dirigen a mujeres jóvenes desempleadas, refugiados y víctimas de conflicto armado en pobreza y pobreza extrema de las comunidades de los municipios de Alta Verapaz, Baja Verapaz y otros departamentos del país.

Actualmente ejecuta el proyecto denominado FOVIMUJA (Forjando Oportunidades de vida para Mujeres adolescentes y jóvenes de la Eco región Lachuá) en las comunidades del municipio de Cobán Departamento de Alta Verapaz, específicamente en eco región Lachuá.

Dentro de la ejecución de sus programas se encuentra en alianza con instituciones para lograr alcanzar el desarrollo integral de las jóvenes adolescentes del proyecto FOVIMUJA, lo que permite mayor alcance en las acciones de productividad y desarrollo económico; entre las cuales se pueden mencionar:

Tula Salud: es una organización no gubernamental guatemalteca con apoyo de Fundación Canadiense Tula, que coopera con el ministerio de Salud Pública y Asistencia Social contribuyendo con la disminución de la mortalidad materna infantil y de la población en general.

Fundación Laguna Lachua: trabaja para contribuir a la construcción de una sociedad equitativa, prospera, democrática y en armonía con la naturaleza a través de la implementación de programas de desarrollo para asegurar los medios de vida sostenibles.

### 1.1.6 Situación político legal

*Trickle Up* desde el ámbito político mantiene relación con gobiernos locales tales como la municipalidad de Tamahú y Cobán así como Ministerio de Economía, con quienes gestiona acciones para la implementación de proyectos.

Es una organización no lucrativa, formalmente constituida, con reconocimiento legal y personería jurídica, mediante escritura pública en el Registro Civi,l regulada su constitución por la ley de organizaciones no gubernamentales aprobada por el Congreso de la República de Guatemala mediante el decreto 02-2003.

Su fecha de inscripción es el 2 de agosto del año 2008, con el número de registro 406116 en el cual se estable a *Trickle Up* como una organización no lucrativa proveniente del extranjero.

## 1.2 Descripción general de la institución y su ambiente de control

En 1979, el programa *Trickle Up*, comenzó a operar en la isla de Dominica en el Mar Caribe, y desde entonces se ha expandido a todo el mundo, generando fuentes de ingresos a micro empresarios en 115 países. *Trickle Up* se encontraba entre un número pequeño de organizaciones sin fines de lucro que presentaba nuevas y radicales ideas para el tratamiento de la pobreza. Considera que las personas pobres, pueden ser los arquitectos de su propio progreso, confiando a ellos el manejo de dinero, ya sea en forma de subsidios o prestamos, de manera responsable y efectiva. Asimismo las mujeres pueden ser una fuerza poderosa para el mejoramiento económico.

El enfoque de *Trickle Up* fue el de ayudar a los individuos directamente, a diferencia de las estrategias de desarrollo comunitario predominantes en ese entonces. *Trickle Up*, ha creído que las mejores decisiones no se tomarían en el Banco Interamericano de Desarrollo, la agencia estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID), las universidades o las fundaciones con base en los Estados Unidos más bien las aldeas rurales y en los barrios bajos urbanos donde los pobres viven y luchan por sobrevivir.

Hoy día, estos valores son muy aceptados, pero es importante recordar que Trickle Up fue pionero en el campo del alivio a la pobreza.

Los fundadores de *Trickle Up*, se concentraron en minimizar todos los costos operativos para maximizar los gastos en subsidios. Los salarios del personal eran bajos, y se gastaba muy poco en enviar al personal a la región para monitorear el programa, y las agencias asociadas trabajaban de manera voluntaria.

Es una organización con tres oficinas de representación regional en América Central, África Occidental e India. *Trickle Up*, es una de las pocas ONGS internacionales exclusivamente centradas para entender

a la gente que vive en extrema pobreza, ha tenido presencia en Guatemala durante veintiocho años y uno de sus principales socios gubernamentales fue el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

Desde 2008 fue establecida una Oficina Regional de Representación para el programa en Centro América, está ubicada en Cobán Alta Verapaz, ha ejecutado acciones en Guatemala y Nicaragua.

En los últimos cinco años en Guatemala, se ha centrado en las comunidades más pobres del país en los departamentos con mayores índices de pobreza extrema, desnutrición y desigualdades, tales como Sololá, Alta Verapaz, Baja Verapaz, Quiché y Huehuetenango.

*Trickle Up*, ha sido reconocida por su compromiso con las personas con discapacidades (PCD), “interacción” ha premiado a Trickle Up por la inclusión del tema de discapacidad a sus programas y se han recibido dos importantes subvenciones de USAID para proyectos de inclusión de la discapacidad que han sido pilotos en Mali y Guatemala.

Desde 2008, esta organización ha perfeccionado un proceso riguroso para seleccionar a los participantes de sus programas quienes mayoritariamente son mujeres (82%) y se ha asegurado de llegar a la población más vulnerable y en situación de “ultra pobreza”.

La metodología para organizar grupos de ahorros y créditos “ALAC´S” es apreciada por los participantes, el 90% desea seguir en ciclos posteriores de ahorros y créditos. El 69% de los participantes indican que los ahorros alcanzan más tiempo debido a que las estrategias les ayudan a poder administrar de manera eficiente sus recursos financieros asi mismo la metodología los orienta de qué manera deben de invertir y utilizar sus ahorros y créditos para obtener productividad.

El impacto de organizar, capacitar e implementar ALAC es el haber creado un cambio de hábito y comportamiento de las socias debido a que

la práctica del ahorro se ha replicado, provee mayor resistencia ante la temporada de escases, asi como acontecimientos no previstos tales como los desastres naturales, entre otros.

Las participantes se empoderan y toman decisiones importantes en sus hogares, contribuyen económicamente para cubrir los gastos a través de sus ingresos provenientes de sus actividades productivas.

*Trickle Up* trabaja en el programa FOVIMUJA, en las comunidades de eco región Lachuá, del departamento de Alta Verapaz y lleva acabo el monitoreo y evaluación del programa.

*Trickle Up*, es una organización no lucrativa, formalmente constituida, con reconocimiento legal y personería jurídica que ampara su intervención y que inicia acciones en Guatemala, a través de la oficina regional en Cobán, en el año 2008, en los departamentos de Alta Verapaz, Huehuetenango y Chimaltenango.

### 1.2.1 Visión

> *"Trickle Up* trabaja por un mundo en el cual todas las personas tengan acceso al igual que el control de los recursos que necesitan para vivir sus vidas con dignidad a la vez que los controlan un mundo que reconoce que el acceso es un derecho, no un privilegio. Nuestra visión es un mundo que ha sido exitoso en reducir la cantidad de pobres que viven en situación de extrema pobreza".[1]

### 1.2.2 Misión

> "Trabajar para contribuir a la construcción de una sociedad equitativa prospera, democrática y en armonía con la naturaleza, a través de la implementación de programas de desarrollo, para asegurar los medios de vida

[1] Planificación Programa FOVIMUJA, planeación estratégica 2014-2 015.

sostenibles de la población y resguardar los recursos naturales del territorio".[2]

### 1.2.3 Objetivos

#### a. General:

"Trabajar en Pro del Empoderamiento Económico y social de las familias ultra pobres, las cuales están aisladas en sus propias comunidades y son susceptibles a los cambios económicos que desestabilizan la economía familiar".[3]

#### b. Específicos:

"Diseño e Implementación de programas inclusivos, para el fortalecimiento económico y de los medios de vida.
La focalización para garantizar que se incluyan solo las familias en extrema pobreza.
El ahorro para aumentar los activos y fomentar la alfabetización financiera.
La capacitación para aprender a cuidar los activos y mejorar los medios de vida".[4]

### 1.2.4 Situación administrativa

*Trickle Up*, es una organización no gubernamental, que ha desarrollado un proceso administrativo de la siguiente manera:

#### a. Planeación

En la institución se lleva una constante planificación de cada una de las actividades que se ejecutan dentro de los proyectos, actualmente se cuenta con la planificación del

[2] Planificación Programa FOVIMUJA, planeación estratégica 2014-2 015.

[3] Planificación Programa FOVIMUJA, planeación estratégica 2014-2 015.

[4] Manual medios de vida sostenibles, *Trickle Up.*

proyecto FOVIMUJA, en donde se tiene como propósito definir espacios comunitarios como escenario para el desarrollo de actividades de medios de vida sostenibles, las metas que se requieren alcanzar y el objetivo principal que es la puesta en marcha.

Dentro de la institución se cuentan con los elementos esenciales de la etapa de planeación siendo la misión, visión, objetivos, estrategias, políticas, procedimientos y reglas tanto a nivel interno como en cada uno de los proyectos ejecutados.

El uso constante de los planes estratégicos por escenarios les permite enfocarse en el desarrollo de nuevas tácticas para obtener la solidificación de alianzas que se desean con otras organizaciones internacionales y a la vez implementar proyectos efectivos que tengan un impacto mayor.

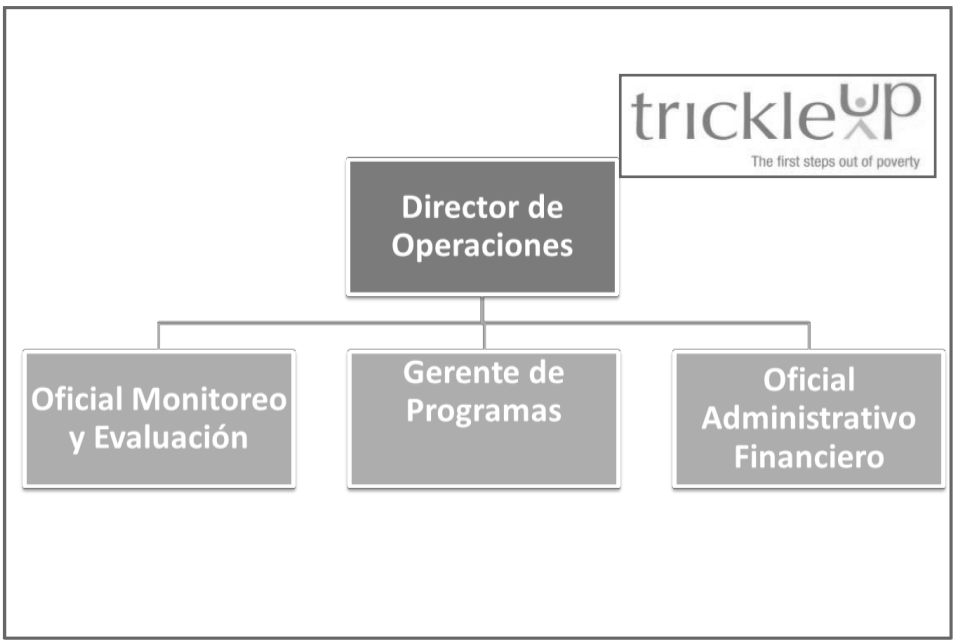
La planificación de actividades so n realizadas por año fiscal estadounidense, el cual es comprendido del 1 de Septiembre al 31 de Agosto, hacen uso de un Plan Operativo Anual conocido como - POA-.

**b. Organización**

*Trickle Up* está conformada por tres departamentos, proyectos, monitoreo y evaluación y el departamento administrativo-financiero.

La naturaleza de *Trickle Up* es de carácter formal y estructura internacional dividida en áreas específicas de trabajo, cuenta con un control estricto, hace el uso de la delegación y cuenta con una administración de calidad excepcional.

**GRÁFICA 1**
**ORGANIGRAMA *TRICKLE UP***




**Fuente:** Investigación de Campo. Año 2 015.

**c. Integración**

*Trickle Up* mantiene una administración gerencial con habilidades y características personales necesarias para la administración, confronta las actividades con los requisitos sólidos al puesto de trabajo y establece desempeños para establecer el alcance de las metas.

Para la evaluación de cada equipo de trabajo, lo hace mediante los criterios de como planean, como toman decisiones, como organizan y como controlan los técnicos que tienen bajo su cargo.

**d. Dirección**

El liderazgo dentro de la institución es democrático y participativo, se hace uso del poder con eficacia. El clima es apto para desarrollarse y despertar motivación en cada uno de los colaboradores.

Los técnicos para la ejecución de proyectos están conformados en equipos, se llevan a cabo reuniones en donde se planifican las actividades a desarrollar y quienes las ejecutaran, tomando en cuenta la autogestión y comunicación escrita y oral.

**e. Control**

El proceso de control se hace evidente en el departamento de monitoreo y evaluación, en el cual se establecen estándares físicos de costos, capital, programas, planes y estrategias.

Para medir el desempeño se hace la comparación del desempeño real con los estándares definidos, con el fin de establecer los resultados, volver a trazar los planes y corregir las variaciones de los estándares, para hacer una reasignación o aclaración de deberes.

Los requisitos de los que hace uso la organización son la adaptación de los controles a los planes, el aseguramiento de la flexibilidad de los controles y el ajuste de un sistema de control a la cultura de la organización.

### 1.2.5 Situación de mercado

**a. Servicios**

Trabaja en pro del empoderamiento económico y social de las familias en extrema pobreza, en la capacitación con entrenamiento en actividades productivas y en el

establecimiento de medios de vida sostenibles a través de una transferencia de efectivo inicial o capital semilla.

**b. Cobertura**

Actualmente *Trickle Up* interviene en los departamentos de Alta Verapaz, Baja Verapaz, Chimaltenango, Suchitepéquez y Sololá, atendiendo a 1,600 personas, a través del trabajo coordinado con instituciones socias, como ACODIAV, ADISA, CARITAS, ADEMAQ, FUNDALACHUA y ASOPUENTE.

En diciembre de 2014 dio inicio con un nuevo proyecto denominado FOVIMUJA, el cual consiste en el trabajo continuo con 150 participantes de las comunidades de eco-región Lachuá, siendo Santa Lucia Lachua, San Luis Vista Hermosa, San Benito II, Santa Cruz el Nacimiento, Unión Buena Vista y Pozo Seco perteneciente al municipio de Chisec, Alta Verapaz. Todo ello en alianza con otras organizaciones, Fundación Laguna Lachuá y Tula Salud.

### 1.2.6 Situación financiera

Trickle Up trabaja bajo presupuestos, los pagos de sueldos son mediante remuneración económica por el desempeño de los cargos asignados más las horas extras.

Todos los gastos de viajes y transporte se calculan en base a viajes reales que están previstos para la realización de actividades del programa. Las políticas de Trickle Up ofrecen el reembolso de gastos a los viajeros.

El cálculo de los costos para monitorear y supervisar la implementación de sus programas, se hace mediante presentación facturas por parte del personal de campo, con base a costos de viajes reales.

Entre los costos directos incluyen suministros de oficina, papelería y útiles, en los costos del programa incluyen computadoras, teléfonos y plan de datos para la recolección de información en los móviles, los cuales son entregados a los técnicos de campo y cajas de ahorro.

El 34% del presupuesto es utilizado para la realización de prueba piloto, para la implementación de nuevos proyectos, su aprobación y el pago de viáticos a practicantes universitarios que ejecutan actividades dentro de los proyectos.

## 1.3 Descripción y jerarquización de las situaciones encontradas

### 1.3.1 Identificación de FODA

En la tabla siguiente se detallan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas encontradas durante el diagnóstico administrativo realizado en la unidad de práctica, así como su debida jerarquización.

a. Fortalezas:

- Ambiente laboral sano.
- Pro actividad en la gestión.
- Flexibilidad administrativa.
- Implementación constante de modelos de graduación.

b. Oportunidades

- Solidez y experiencia.
- Constante monitoreo y evaluación en cada proyecto implementado.
- Mejoramiento continúo.
- Exenta de impuestos.

c. Debilidades

- Alianzas con organizaciones sin mismo fin
- Desconocimiento de mercados para inversión de productos y servicios nuevos.
- Desconocimiento de habilidades en participantes del programa FOVIMUJA.

d. Amenazas

- Inadecuada inserción comunitaria.
- Datos falsos en líneas de base (información de participantes).
- Baja asistencia de participantes seleccionadas.

### 1.3.2 Descripción de las situaciones encontradas

**a. Oportunidades de mercado para nuevos productos y servicios del programa FOVIMUJA.**

Al conocer las demandas y deseos de los habitantes de las seis comunidades en donde se ejecutó el programa FOVIMUJA, se establecieron los comportamientos de compra de productos y servicios.

El desconocimiento por parte de las participantes sobre cuáles son las necesidades y deseos de los habitantes de las comunidades en la adquisición de productos y servicios.

La inexperiencia de las jóvenes participantes sobre qué productos y servicios ofertar, a la vez la fijación de precios para los mismos.

Se identificaron nuevos productos y servicios, fue mucho más fácil la fijación de precios en comparación a las competencias encontradas en los mercados.

Encontrar antecedentes sobre productos y servicios existentes en las zonas objetivo.

Al conocer los mercados nunca podrá garantizar el éxito ni eliminar totalmente el riesgo. Sin embargo, puede reducirlo. Los costos de realizar la Investigación de Mercados son relativamente pequeños si se comparan con el costo potencial de no hacerlo, que puede ser la pérdida de toda una inversión.

Al realizar Investigación de Mercados permitirá la identificación de nuevos productos con posibilidades de ser producidos rentablemente. Ayudará a reducir costos al evitar gastos innecesarios, por ejemplo: en empaques que los consumidores no demandan, o en etiquetados innecesarios. Finalmente, la investigación de mercados será un insumo importante para las decisiones acerca del precio al cual las participantes deben vender los productos.

**b. Implementación y Capacitación de grupos de Ahorro y Crédito con participantes FOVIMUJA.**

Hay muchas razones para realizar un ahorro, como comprar una casa, realizar un viaje, gozar de un buen retiro o simplemente atender los imprevistos. Todo aquello que se anhela constituye la mejor motivación para guardar un poco de lo que ingresa, bien sea por salario o por renta.

Es importante propiciar dentro del grupo la concesión de créditos a sus mismas compañeras determinando un tipo de interés, logrando así la generación de oportunidades de emprender un negocio o reinvertir en el mismo.

No ser capaz de ahorrar es algo que le ocurre a mucha gente. De hecho, hay cientos de excusas para no hacerlo. Pero, también es verdad que en muchas ocasiones no son excusas las que impiden el ahorro, sino una mala organización.

Adquirir el hábito de ahorrar dinero tiene una gran cantidad de ventajas, la mayoría de la gente lo sabe, pero de alguna manera se dejan llevar por los impulsos de compra y no hacen una buena administración del dinero, lo que ocasiona consecuencias negativas en el futuro.

La gente que ahorra con una gran disciplina desde una edad joven, puede aspirar a un mejor futuro financiero, porque después de años de ahorro en un plan de retiros u otras inversiones, se puede gozar de mejores condiciones financieras a futuro, por supuesto que el ahorro requiere sacrificio de ciertos placeres en el corto plazo.

No siempre resulta fácil ahorrar dinero, porque se trabaja para obtener la mayor calidad de vida posible, sin embargo el hábito del ahorro fomenta la autodisciplina, donde una persona es capaz de decir “me abstendré de estos gastos para ver mejores beneficios a futuro”.

Ahorrar requiere de una buena dosis de voluntad y quien aprende a controlar la energía del dinero, también será capaz de poner orden a otros objetivos de Desarrollo Personal.

El fin de capacitar e implementar los grupos de ahorro y crédito será que las participantes generen un colchón de seguridad para emergencias.

Por cada reunión realizada el capacitador llenará un formulario en donde la información del comité debe coincidir con la del técnico o capacitador.

**c. Selección de participantes del programa FOVIMUJA.**

Durante el proceso y la constante capacitación del programa FOVIMUJA, fueron seleccionadas 151 jóvenes mujeres de las comunidades de eco región Lachuá, el fin, la identificación de participantes en pobreza extrema para la entrega de capital semilla, fue el aporte para la iniciación de actividades productivas.

Al inicio se hizo el proceso de inclusión de participantes de las cuales salieron seleccionadas 151, dentro del segmento de 151 se hizo nuevamente una estratificación, debido a que se determinó que participantes recibirían el capital de inversión para dar inicio a la creación de su negocio.

Con la aportación del capital de inversión las participantes dieron marcha a la apertura de actividades productivas y la creación de nuevos productos y servicios.

El contar con un capital de inversión o capital neto de trabajo se convierte en un importante activo para las jóvenes mujeres y alcanzar mejores condiciones de vida.

Realizar el procedimiento de selección aplicando una línea de base para determinar quiénes serán las participantes que recibirán el capital de inversión, luego de ello se ingresará en la aplicación de software para celulares que es la encargada de grabar la información recolectada de cada una de las respuestas de la herramienta de selección FOVIMUJA.

### 1.3.3 Jerarquización de las situaciones encontradas

**a.** Implementación y capacitación de grupos de Ahorro y Crédito con participantes FOVIMUJA.

**b.** Oportunidades de mercado para nuevos productos y servicios del programa FOVIMUJA.

**c.** Selección de participantes del programa FOVIMUJA.

**d.** Planificación de Actividades productivas para participantes FOVIMUJA.

**e.** Identificación de habilidades y emprendimiento empresariales en participantes FOVIMUJA

# CAPÍTULO 2
# DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS

Después de realizar el proceso de jerarquización de las situaciones encontradas, se ejecutaron diversas actividades con el objeto de erradicar las debilidades más importantes de la organización, las cuales se detallan a continuación:

## 2.1 Capacitación de grupos de ahorro y crédito (metodología ALAC)

Los talleres estuvieron enfocados en cambiar el estilo de vida de las participantes del proyecto FOVIMUJA, las participantes pusieron en práctica el hábito del ahorro mediante la aplicación de nueve módulos los cuales conforman la metodología ALAC y de los cuales fueron capacitadas, siendo estos:

Modulo uno: Grupos, Dirigentes y elecciones, modulo dos: Fondo Social, la compra de acciones y el fondo de préstamos, modulo tres: Elaboración del reglamento del grupo, modulo cuatro: Registro y Gestión de una reunión de ahorro/compra de acciones, modulo cinco: Primera reunión de ahorro/compra de acciones, modulo seis: Desembolso de Prestamos, modulo siete: Pago de Prestamos, modulo ocho: Ahorro cotidiano y modulo nueve: Distribución de Capital e Independencia.

Al finalizar el módulo cinco se dio inició con el control de procesos, el cual consistió en inspeccionar el procedimiento de compra de acciones y otorgamiento de créditos en las reuniones, a partir de entonces una función como técnico fue llevar el registro y control de procesos de cada reunión.

La metodología se llevó a cabo en base a cuatro fases las cuales se describen a continuación:

La fase preparatoria, esta fase tuvo una duración de tres semanas, donde se brindó información general a los dirigentes de la localidad y eventuales miembros de las ALAC. Esta fase es fundamental antes de que el oficial de campo inicie la capacitación de las asociaciones.

La fase intensiva, tuvo una duración de catorce semanas, donde se realizaron cinco reuniones consecutivas, en un periodo de dos semanas en las cuales la asociación auto selecciono, eligió a sus dirigentes, llevo a cabo la elaboración de su reglamento y estableció normas que rigieron las diversas actividades que se desarrollaron.

La fase de desarrollo, abarcó tres visitas, dos de estas fueron de supervisión para controlar que la asociación esté funcionando sin ningún tipo de ayuda externa. Y la tercera si la asociación necesitaba capacitación adicional o supervisión.

Dentro del proceso de ejecución para llevar a cabo una buena capacitación se desarrollaron diversas actividades dentro *Trickle Up,* la cual dio inició con la presentación de metodología ALAC a dirigentes comunitarios de las distintas comunidades de intervención del proyecto FOVIMUJA.

Así mismo se elaboró un programa de capacitación que comprende la información de temas a tratar. Se realizó la primera capacitación con la participación de diferentes comunidades de acción del proyecto FOVIMUJA, que consistió en dar a conocer el funcionamiento de la metodología. (Ver anexo 1).

## 2.2 Investigación de mercados

Con el fin de cumplir con los objetivos del proyecto FOVIMUJA para el emprendimiento micro empresarial, se llevó a cabo una investigación de mercados en las seis comunidades de intervención, en conjunto una investigación exploratoria cualitativa con 151 participantes de las diferentes comunidades donde se ejecutó el proyecto FOVIMUJA. (Ver anexo 2)

Con el fin de dotar de conocimientos a las participantes se procedió a la realización de una capacitación sobre el tema de Investigación de Mercados contando con la presencia de 151 participantes del proyecto FOVIMUJA en las distintas comunidades de intervención.

Seguidamente se elaboró y ejecuto el plan de trabajo a realizar por la Investigación de Mercados. Se definió el problema de la investigación de mercados englobando a las seis comunidades de intervención.

Se crearon y establecieron los objetivos con base al conocimiento, así mismo se desarrolló un plan de acción en donde se consideraron los recursos y estrategias para conocer los mercados de las comunidades del proyecto FOVIMUJA, de líneas de productos y servicios, de precios, de canales de distribución, de promoción y publicidad.

Luego se procedió a la puntualización del tipo de investigación, la metodología, población con la cual se determinó una muestra de cada comunidad, se procedió a la realización de herramientas de investigación, elaborando cuestionarios en donde se priorizo la información necesaria a recabar.

Seguidamente se ejecutó el trabajo de campo en las seis comunidades de intervención, aplicando el muestreo, recopilación de la información, procesamiento de información, la edición, codificación, ingreso en la base de datos y verificación.

Redacción, tabulación y el análisis de lo recopilado para la elaboración del informe escrito y finalmente se dio a conocer a los mandos de la organización, posteriormente se comunicó la información a las participantes de cada comunidad para que tomaran una idea de cuáles podrían ser sus alternativas para decidir qué negocio emprender.

## 2.3 Segmentación de beneficiarias para el programas FOVIMUJA

La pobreza es el estado de carencia de algo, a menudo asociado con la necesidad, penuria y falta de recursos con relación a las necesidades de la vida diaria. Con el fin de establecer en las participantes los rasgos antes mencionados se realizó una segmentación dentro de las ciento cincuenta y un participantes.

Primeramente se elaboró la papeleta de selección para la identificación de las participantes que recibirían el capital semilla. Se identificaron los rasgos de distinción los cuales fueron establecidos dentro de la misma herramienta. (Ver anexo 3).

Seguidamente se llevó a cabo una prueba piloto para verificar su funcionamiento con hijas de participantes del programa Micro empresarial de *Trickle Up*, realizado en el año 2 014 para posteriormente pasarla con las participantes del programa.

Finalmente se realizó un cronograma para la ejecución del trabajo de campo en las comunidades. Se ingresó la información recopilada en la plataforma MAGPAI, que es una herramienta de almacenamiento de información de las respuestas de cada una de las participantes, para la respectiva revisión.

# CAPÍTULO 3
# ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

## 3.1 Capacitación de grupo de ahorro y crédito (Metodología ALAC)

Al realizar la votación para el comité administrativo se logró confirmar que todos los miembros propuestos estaban aptos para la asociación y que todos los miembros estaban interesados y comprometidos con las actividades.

Se logró conformar grupos de ahorro con más de veinte participantes, lo cual muestra un éxito total en la implementación de la metodología ya que el mínimo para que una ALAC pueda funcionar es de diez personas en cada grupo.

En la comunidad San Benito II el grupo de ahorro quedó conformado con treinta y dos participantes, seguido de Santa Cruz del Nacimiento con un total de diecinueve participantes, en la comunidad de Pozo Seco un total de quince participantes, San Luis Vista Hermosa un total de dieciséis participantes.

En Unión Buena Vista no se logró conformar el grupo ALAC debido a que los padres de familia no estuvieron de acuerdo en que sus hijas ahorrarán, por tal razón se implementó la metodología en la comunidad Santa Lucia Lachuá.

Se logró que las participantes comprendieran que la posibilidad de ahorrar y solicitar crédito era de forma flexible y les ayudaría a generar ingresos importantes para su hogar por medio del ahorro.

El comité administrativo logro independizarse en el momento de poner en operación los pasos para cada reunión ALAC, todas las participantes que asistían hacían su respectivo ahorro/compra de acciones, algunas de las participantes que no aplicaron para el capital de inversión se vieron beneficiadas con la implementación de la metodología ya que solicitaron crédito para poner en marcha su negocio.

## 3.2 Investigación de mercados

Mediante la Investigación de mercados se obtuvieron resultados por cada comunidad, lo común que se pudo determinar entre las comunidades fue que la actividad sobresaliente es el cultivo, la crianza de animales, producción de manía y venta de queso.

Las personas encuestadas respondieron que necesitan que en sus comunidades se cuente con la venta de medicamentos, alimentos como carne y pollo, panadería, peluquería, venta de comida nueva, entre otras actividades.

Se conoció cuáles eran las necesidades de cada comunidad y cuáles sus deseos. Esta información fue trasladada a las participantes quienes la tomaron en cuenta para su idea de negocio.

Mediante la investigación se determinó que los productos o servicios rentables a producir son, panaderías, tiendas, comedores, cafeterías, venta de ropa y calzado, venta de verdura y frutas.

La investigación dió como resultado en cuestiones de canales que la distribución y venta, sean llevadas a cabo en las comunidades de forma directa, esto quiere decir que sean del productor al consumidor directamente, por lo tanto las participantes pusieron en práctica este canal.

Otro de los resultados encontrados es que las personas toman en cuenta el precio y la calidad de los productos y servicios al momento de adquirirlos.

## 3.3 Segmentación de beneficiarias para el programa FOVIMUJA

El resultado más importante de la segmentación realizada fue la selección de cien participantes que aplicaron para recibir el capital de inversión o capital semilla conocido así en la organización, la selección de las cien participantes dio como resultado que algunas de las participantes que no aplicaron se molestaran.

Fue necesario explicarles que se tomaron en cuenta varias restricciones por las cuales no aplicaron y que su estilo de vida no era en extrema pobreza como las cien participantes seleccionadas.

Otro de los resultados fue que de las cien participantes seleccionadas algunas decidieron que no recibirían el capital de inversión debido a que los padres no las dejaban, otras les daba pena salir a vender y otras simplemente por su miedo.

Se procedió a la entrega de capital semilla a las participantes seleccionadas mediante el llenado de cheques no negociables, recibo y la entrega de Documentos de Identificación Personal de cada uno de los padres de familia.

La entrega fue a cargo del personal directivo de la organización *TRICKLE UP* e instituciones aliadas FUNDALACHUA y TULASALUD.

# CONCLUSIONES

Al realizar el EPS en la organización Trickle UP, se tuvo la oportunidad de conocer diferentes metodologías que se llevan a cabo en el programa de FOVIMUJA , por ejemplo la metodología de grupos de ahorro y crédito ALAC, así como el conocimiento de estrategias micro financieras.

Se realizó cada una de las capacitaciones sobre la Metodología ALAC en las comunidades donde se ejecutó el proyecto FOVIMUJA constando de nueve módulos, que dejaron como enseñanza en las participantes el hábito del ahorro.

Con la realización de la Investigación de Mercados en las comunidades donde se promovió y ejecutó el proyecto se contribuyó y se definió cada una de las ideas de negocio para cada participante

La elaboración y ejecución de una prueba piloto en la comunidad de Horizontes Salacuim Alta Verapaz con participantes de proyectos pasados, como por ejemplo emprendimientos empresariales permitió y contribuyo a la buena redacción de la boleta de selección de participantes que optaron a el capital semilla que correspondió a la cantidad de Q. 600.00.

# RECOMENDACIONES

Para el desarrollo de capacitaciones con grupos mayores a diez personas, se sugiere a Trickle Up, reproducir un folleto sobre los procedimientos de cada reunión ALAC para ser entregado a las integrantes que desean participar y conocer el procedimiento de cada reunión.

A los grupos de ahorros y créditos más sobresalientes se les debe motivar para que sigan realizando nuevos ciclos de ahorros e invitando a nuevas jóvenes mujeres a unirse a las capacitaciones. Así mismo los técnicos deben establecer un lugar físico con ambiente agradable, con el fin de lograr la atención del grupo en cada reunión de ahorro o capacitación a realizar.

Se recomienda a Trickle Up realizar Investigación de Mercados al implementar los proyectos micro empresariales para conocer a detalle las posibilidades de éxito al implementar los participantes su negocio.

*Trickle Up* debe seleccionar desde el inicio a participantes que estén en extrema pobreza y con discapacidad para que al momento de implementar las actividades productivas se tenga la seguridad que sí se encuentran en esas condiciones, por ello es importante la realización de pruebas pilotos.

# BIBLIOGRAFÍA

*Educación Financiera.* http://www.credomatic.com. (12 de abril de 2015).

*Ficha informativa de los humedales.* http://www.conap.gob.gt. (14 de abril de 2015).

*Guía para la elaboración de un plan de negocio.* http://www.capitalone.com. (8 de Junio de 2015).

*Manual de planificación de negocios*, http://www.capitalone.com. (13 de Mayo de 2015).

*Manual grupos de Ahorro y Crédito ALAC.* http://www.ruralfinance.org. (14 junio 2015).

*Manual informativo de localización geográfica.* http://www.fundalachua.org. (16 de mayo de 2 015).

Malhotra Naresh, K. *Investigación de mercados.* México: Pearson Educación, 2008.

Trickle Up. FOVIMUJA, *manual de medios de vida sostenibles.* Cobán Alta Verapaz, Guatemala. Edit. Trickle Up, 2015.

--------.*Plan estratégico de Trickle UP.* Cobán, Alta Verapaz, Guatemala: Trickle Up, 2015.

V.°B.°

Margarita Pérez Cruz
Bibliotecaria General
CUNOR

Comisión Trabajos de Graduación - USAC - CUNOR - Administración de Empresas

# ANEXOS

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Anexo 1**
**Programa de Capacitación Grupos de Ahorro y Crédito ALAC**

# INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ.

**CARMEN NOHEMÍ VÁSQUEZ MELÉNDEZ**

**COBÁN, ALTA VERAPAZ, FEBRERO 2017**

# ÍNDICE DE TABLAS


| | | |
|---|---|---|
| Tabla 1 | Guía de capacitación y operación de campo ALAC | 2 |
| Tabla 2 | Procedimientos primera reunión de ahorro | 4 |
| Tabla 3 | Compra de acciones y primer desembolso de prestamos | 6 |
| Tabla 4 | Compra de acciones, primer pago de préstamos y desembolso | 9 |

**TABLA 1**
**Guía Capacitación y Operación de Campo ALAC**

| Actividad | Tema | Comunidad | Fecha | Hora |
|---|---|---|---|---|
| **Taller Modulo 1** | Grupos, dirigentes y elecciones. Evaluación de aprendizaje. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 04/05/2015<br>05/05/2015<br>06/05/2015<br>07/05/2015<br>08/05/2015 | 2:00 PM<br>2:00 PM<br>2:00 PM<br>8:00 AM<br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 2** | Formulación de políticas y procedimientos para el fondo social, ahorro y crédito. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 18/05/2015<br>19/05/2015<br>20/05/2015<br>21/05/2015<br>22/05/2015 | 2:00 PM<br>8:00 AM<br>2:00 PM<br>8:00 AM<br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 3** | Elaboración del reglamento interno de la asociación. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 03/06/2015<br>04/06/2015<br>05/06/2015<br>08/06/2015<br>09/06/2015 | 2:00 PM<br>9:00 AM<br>2:00 PM<br>8:00 AM<br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 4** | Registro de la gestión de las actividades de ahorro/compra de acciones | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 10/06/2015<br>11/06/2015<br>12/06/2015<br>15/06/2015<br>16/06/2015 | 2:00 PM<br>9:00 AM<br>2:00 PM<br>8:00 AM<br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 5** | Primera compra de acciones | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 17/06/2015<br>18/06/2015<br>19/06/2015<br>22/06/2015<br>24/06/2015 | 2:00 PM<br>9:00 AM<br>2:00 PM<br>8:00 AM<br>1:30 PM |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Taller Modulo 6** | Primer desembolso de créditos. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 25/06/2015<br>25/06/2015<br><br>26/06/2015<br><br>26/06/2015<br><br>29/06/2015 | 2:00 PM<br>9:00 AM<br><br>2:00 PM<br><br>8:00 AM<br><br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 7** | Primer reembolso de créditos. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 29/07/2015<br>29/07/2015<br><br>30/07/2015<br><br>30/07/2015<br><br>01/08/2015 | 2:00 PM<br>9:00 AM<br><br>2:00 PM<br><br>8:00 AM<br><br>1:30 PM |
| **Taller Modulo 8** | El ahorro cotidiano. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 02/08/2015<br>02/08/2015<br><br>03/08/2015<br><br>03/08/2015<br><br>06/08/2015 | 2:00 PM<br>2:00 PM<br><br>2:00 PM<br><br>8:30 PM<br><br>2:00 PM |
| **Taller Modulo 9** | Cómputo general del capital y promoción de la asociación. | • Pozo Seco.<br>• San Benito II.<br>• Santa Lucia Lachuá.<br>• San Luis Vista Hermosa.<br>• Santa Cruz el Nacimiento. | 06/08/2015<br>07/08/2015<br><br>07/08/2015<br><br>08/08/2015<br><br>08/08/2015 | 2:00 PM<br>2:00 PM<br><br>2:00 PM<br><br>8:00 AM<br><br>2:00 PM |

**TABLA 2**
**PROCEDIMIENTOS-PRIMERA REUNIÓN DE AHORRO**

| Etapa de la Reunión | Procedimiento |
|---|---|
| **1. Apertura de la reunión.** | • El presidente inaugura la reunión y establece el orden.<br>• El registrador/a procede a pasar lista de asistencia.<br>• Los portadores de las llaves abren la caja y la colocan frente al portador/a de caja.<br>• El tazón de las multas es posicionado frente al presidente, de tal forma que pueda recoger el pago de eventuales infracciones durante la reunión.<br>• El registrador/a devuelve su libreta al miembro. |
| **2. Fondo Social** | • El presidente anuncia que se efectuara las cotizaciones para el fondo social. Todos los miembros deben cotizar la misma cantidad.<br>• El registrador llama a los miembros por número para que depositen sus cotizaciones a los contadores. Estos confirman la cifra y la depositan en el contenedor establecido.<br>• El registrador pregunta si hay solicitudes de ayuda del fondo social.<br>• Los miembros en estado de necesidad exponen su caso a la Asociación.<br>• En caso de aprobación, se entrega el dinero de acuerdo con el reglamento.<br>• Una vez se ha concluido con esta actividad los contadores vuelven a contar el dinero que queda en el fondo social.<br>• El registrador anuncia esta cifra a los miembros y les pide que la recuerden para la siguiente reunión. |
| **3. Ahorro/ compra de acciones** | • El presidente anuncia que los miembros van a efectuar su primera actividad de ahorro/compra de acciones y el registrador/a llama a cada uno de los miembros por número.<br>• Cada miembro procede a la compra de 1-5 acciones, entregando el dinero correspondiente a los contadores/as y su libreta al registrador/a.<br>• Los contadores/as cuentan el dinero, lo depositan en el contenedor correspondiente y anuncian la cantidad de acciones que han sido compradas.<br>• El registrador/a timbra la cantidad exacta de las acciones en las libretas y anula cada cuadrito vacío.<br>• Los miembros controlan que la cantidad de timbres puestos en su libreta sea correcta; y esta libreta le queda al registrador/a por el resto de la reunión. |
| **4. Gastos** | • El presidente pregunta al registrador/a si habrá necesidad de enfrentar algún tipo de gastos antes de la reunión siguiente. Si todos los miembros aprueban algún tipo de gasto, el presidente da instrucciones a los contadores/as para que saquen la cantidad de dinero necesaria y se la entreguen al miembro. |

| | |
|---|---|
| **5. Calculo del balance del fondo crediticio.** | • Los contadores/as reúnen el dinero recaudado en los respectivos tazones de ahorro/compra de acciones y de multas.<br>• Los contadores/as cuentan el dinero y el registrador/a anuncia la cantidad total a la asociación.<br>• El registrador/a informa a la asociación que esa cifra corresponde al fondo crediticio.<br>• Los contadores guardan este dinero en la bolsita de tela correspondiente y la ponen en la caja. |
| **6. Cierre del balance.** | • Los contadores anuncian nuevamente la cantidad recaudada para el fondo social y el presidente instruye a los miembros para que memoricen esta cifra y la recuerden en la reunión siguiente.<br>• El registrador anuncia nuevamente la cantidad recaudada para el fondo crediticio y el presidente instruye a los miembros para que memoricen esta cifra y la recuerden en la reunión siguiente.<br>• El registrador anota estos dos balances en su cuaderno proporcionado en el kit, y pide a los miembros que puedan anotarlo que lo hagan también.<br>• Los portadores de las llaves aplican los candados a la caja. |
| **7. Cierre.** | • Antes de cerrar la reunión, el presidente invita a los miembros a que debatan si hay algunos aspectos de negocios que puedan ser de interés.<br>• El presidente anuncia fecha y hora de la siguiente reunión, recordando a todos que no olviden su cotización para el fondo social y el dinero del ahorro/compra de acciones.<br>• El presidente recuerda que cuatro semanas de esa reunión los miembros van a poder solicitar préstamos del fondo correspondiente.<br>• Una vez concluido el debate el presidente da por concluida la reunión. |

## TABLA 3
## Compra de acciones y primer desembolso de préstamos.

| Etapa de la Reunión | Procedimiento |
|---|---|
| **1. Apertura de la reunión** | • El presidente llama la reunión al orden.<br>• El registrador/a pasa lista de asistencia.<br>• Los responsables de las llaves abren la caja, la cual permanece frente al portador(a) de caja.<br>• El tazón de multas es ubicado frente al presidente, de tal forma que las multas pueden ser recolectadas durante la reunión. |
| **2. Fondo Social** | • El registrador pide a los miembros que recuerden el balance del fondo social de la reunión anterior.<br>• Los contadores sacan el dinero de la bolsa del fondo social, lo ponen en el tazón de contar el dinero, lo cuentan y anuncian la cantidad a los miembros.<br>• El registrador llama a cada miembro por número para que entreguen sus contribuciones al donde social a los contadores.<br>• Cuando el miembro para al frente y entregue su contribución para el fondo social al contador se le entrega su libreta.<br>• Los contadores confirman que cada miembro haya aportado la contribución correcta y la ubican en el tazón para contar el dinero.<br>• El registrador pregunta si algunos de los miembros no ha hecho un pago al fondo social en la reunión anterior. de ser así se les pide pagar ahora.<br>• El registrador pregunta si alguien necesita ayuda del fondo social. Los miembros que necesiten pueden hacer su petición al grupo.<br>• Si la mayoría de los miembros aprueban la ayuda, se entrega el dinero al miembro de acuerdo al reglamento.<br>• Los contadores cuentan la cantidad total existente en el tazón para contar el dinero y la anuncia a los miembros.<br>• El registrador anuncia que todos deben recordar esta cantidad en la siguiente reunión.<br>• El dinero del fondo social es puesto dentro de su bolsa de tela con cierre de cordón y colocado de regreso en la caja de efectivo. |
| **3. Ahorro/compra de acciones.** | • El registrador pide a los miembros que recuerden el balance del fondo de préstamos de la reunión anterior.<br>• Los contadores sacan el dinero del fondo social para préstamos de su bolsa, lo cuentan y anuncian la cantidad a los miembros.<br>• Una vez se acuerda que la cantidad recordada y la cantidad contada son iguales, el dinero se coloca |

| | |
|---|---|
| | en el tazón para contar el dinero.<br>• Cada miembro pasa al frente y compra de 1 a 5 acciones, dando el dinero, y anuncian el número de acciones que han sido compradas por el miembro.<br>• El registrador estampa el número correcto de acciones en la libreta y tacha los cuadros sin usar.<br>• El miembro revisa que el número de sellos puestos en su libreta sea correcto. |
| **4. Gastos** | • Se ha dado el dinero para gastos en la reunión, la persona que hizo el gasto, rinde cuentas y devuelve cualquier dinero sobrante a los contadores, quienes depositan en el tazón de contar dinero.<br>• El presidente pregunta al registrador si habrá algunos gastos necesarios antes de la siguiente reunión. Si todos los miembros aprueban algún gasto, el presidente da instrucciones a los contadores para que saquen la cantidad de dinero necesario del tazón para contar el dinero y se la entreguen al miembro responsable de pagar el gasto. |
| **5. Calculo del nuevo balance del fondo de préstamo.** | • Los contadores combinan el dinero del tazón de multas y del tazón de contar dinero.<br>• Los contadores cuentan el dinero y el registrador anuncia la cantidad total al grupo.<br>• El registrador anuncia al grupo que este será el dinero disponible para préstamos en esta reunión. |
| **6. Desembolso de prestamos** | • El presidente invita las peticiones de préstamos, recordando a los miembros el plazo y la cantidad máxima tres veces los ahorros del miembro.<br>• Cada miembro que quiera un préstamo debe hacer una petición al grupo en voz alta, anunciando la cantidad requerida, el propósito del préstamo y el periodo de tiempo en el que espera pagarlo,<br>• El registrador calcula el valor total de las solicitudes y lo anuncia.<br>• Si el valor total solicitado es mayor que el dinero disponible en el fondo de préstamo y el grupo debe discutir ajustes a las cantidades de préstamos individuales hasta que todos los miembros estén satisfechos.<br>• Una vez que se decide la cantidad a prestar a cada miembro, el registrador llama a cada prestatario al frente por orden numérico.<br>• El registrador escribe el número del préstamo, la cantidad del préstamo al miembro tomada del tazón de contar dinero.<br>• El prestatario cuenta el dinero y firma su libreta. |

| | |
|---|---|
| | • El registrador pide al prestatario que anuncie en voz alta la cantidad de dinero que debe y la fecha de pago.<br>• Este procedimiento se repite hasta que todos los prestamos son entregados.<br>• Los contadores cuentan el dinero restante en el tazón de contar el dinero y anuncian la cantidad al grupo.<br>• El registrador informa al grupo que este dinero constituye su fondo de préstamo.<br>• Los contadores ponen el fondo de préstamos en su bolsa de tela con cierre de cordón dentro de la caja de efectivo. |
| **7. Cierre de balance** | • El registrador anuncia nuevamente el balance del fondo social y el presidente instruye a todos los miembros a memorizar el balance del fondo social para la siguiente reunión.<br>• El registrador escribe los dos balances en el cuaderno incluido en el equipo y alienta a los miembros que son capaces, a escribirlo también.<br>• El presidente llama a los responsables de las llaves para cerrar la caja. |
| **8. Cierre** | • Antes de cerrar la reunión el presidente invita a los miembros a discutir cualquier otro tema que puede ser de interés.<br>• El presidente anuncia la fecha y hora de la siguiente reunión.<br>• Una vez se completa la discusión, el presidente clausura la reunión. |

## TABLA 4
## Compra de acciones, primer pago de préstamos y desembolso de préstamos.

| Etapa de la Reunión | Procedimiento |
|---|---|
| **1. Apertura de la reunión.** | • El presidente llama la reunión al orden.<br>• El registrador/a pasa lista de asistencia.<br>• Los responsables de las llaves abren la caja, la cual permanece frente al portador(a) de caja.<br>• El tazón de multas es ubicado frente al presidente, de tal forma que las multas pueden ser recolectadas durante la reunión. |
| **2. Fondo Social** | • El registrador pide a los miembros que recuerden el balance del fondo social de la reunión anterior.<br>• Los contadores sacan el dinero de la bolsa del fondo social, lo ponen en el tazón de contar el dinero, lo cuentan y anuncian la cantidad a los miembros.<br>• El registrador llama a cada miembro por número para que entreguen sus contribuciones al donde social a los contadores.<br>• Cuando el miembro para al frente y entregue su contribución para el fondo social al contador se le entrega su libreta.<br>• Los contadores confirman que cada miembro haya aportado la contribución correcta y la ubican en el tazón para contar el dinero.<br>• El registrador pregunta si algunos de los miembros no ha hecho un pago al fondo social en la reunión anterior. de ser así se les pide pagar ahora.<br>• El registrador pregunta si alguien necesita ayuda del fondo social. Los miembros que necesiten pueden hacer su petición al grupo.<br>• Si la mayoría de los miembros aprueban la ayuda, se entrega el dinero al miembro de acuerdo al reglamento.<br>• Los contadores cuentan la cantidad total existente en el tazón para contar el dinero y la anuncia a los miembros.<br>• El registrador anuncia que todos deben recordar esta cantidad en la siguiente reunión.<br>• El dinero del fondo social es puesto dentro de su bolsa de tela con cierre de cordón y colocado de regreso en la caja de efectivo. |
| **3. Ahorro/compra de acciones** | • El registrador pide a los miembros que recuerden el balance del fondo de préstamos de la reunión anterior.<br>• Los contadores sacan el dinero del fondo social para préstamos de su bolsa, lo cuentan y anuncian la cantidad a los miembros. |

| | |
|---|---|
| | • Una vez se acuerda que la cantidad recordada y la cantidad contada son iguales, el dinero se coloca en el tazón para contar el dinero.<br>• Cada miembro pasa al frente y compra de 1 a 5 acciones, dando el dinero, y anuncian el número de acciones que han sido compradas por el miembro.<br>• El registrador estampa el número correcto de acciones en la libreta y tacha los cuadros sin usar.<br>• El miembro revisa que el número de sellos puestos en su libreta sea correcto. |
| **4. Gastos** | • Se ha dado el dinero para gastos en la reunión, la persona que hizo el gasto, rinde cuentas y devuelve cualquier dinero sobrante a los contadores, quienes depositan en el tazón de contar dinero.<br>• El presidente pregunta al registrador si habrá algunos gastos necesarios antes de la siguiente reunión. Si todos los miembros aprueban algún gasto, el presidente da instrucciones a los contadores para que saquen la cantidad de dinero necesario del tazón para contar el dinero y se la entreguen al miembro responsable de pagar el gasto. |
| **5. Pago de los prestamos** | • El presidente pide a los prestatarios que se identifiquen.<br>• El registrador confirma la cantidad a pagar al revisar las libretas de los miembros.<br>• Cada prestatario es llamado al frente para entregar su pago a los contadores. El pago no puede ser menor que la comisión por el servicio que debe pagar.<br>• Los contadores cuentan el pago anuncian la cantidad y la depositan en el tazón para contar el dinero.<br>• El registrador anota el pago en la casilla PAGADO de la libreta del miembro.<br>• El registrador calcula la cantidad que se debe y la anota en la casilla Cantidad Prestada en la libreta del miembro.<br>• Si la cantidad que se debe es cero, el registrador firma la libreta y anuncia que el préstamo ha sido pagado, cancelando el préstamo con una línea diagonal a través de las transacciones.<br>• Si queda un saldo pendiente, el registrador calcula la comisión por el servicio a pagar en la siguiente reunión y la anota en el espacio apropiado. El prestatario firma en el espacio correspondiente. |
| **6. Calculo del** | • Los contadores combina el dinero del tazón de |

| | |
|---|---|
| **nuevo balance del Fondo de préstamo** | multas y del tazón de contar dinero.<br>• Los contadores cuentan el dinero y el registrador anuncia la cantidad total al grupo.<br>• El registrador anuncia al grupo que este será el dinero disponible para préstamos en esta reunión. |
| **7. Desembolso de prestamos** | • El presidente invita las peticiones de préstamos, recordando a los miembros el plazo y la cantidad máxima, tres veces los ahorros del miembro.<br>• Cada miembro que quiere un préstamo debe hacer una petición al grupo en voz alta, anunciando la cantidad requerida, el propósito del préstamo y el periodo de tiempo en el que espera pagarlo.<br>• El registrador calcula el valor total de las solicitudes y lo anuncia.<br>• Si el valor total solicitado es mayor que el dinero disponible en el fondo de préstamo, el grupo debe discutir ajustes a las cantidades de préstamos individuales hasta que todos los miembros estén satisfechos.<br>• Una vez que se decide la cantidad a prestar a cada miembro, el registrado llama a cada prestatario al frente por orden numérico.<br>• El registrador escribe el número de préstamo, la cantidad y el pago por la comisión de servicios en la libreta del miembro.<br>• El registrador indica a los contadores que entreguen la cantidad del préstamo al miembro tomada del taxón de contar el dinero.<br>• El prestatario cuenta el dinero y firma su libreta.<br>• El registrador pide al prestatario que anuncie en voz alta la cantidad de dinero que debe y la fecha de pago.<br>• Este procedimiento se repite hasta que todos los préstamos son entregados.<br>• Los contadores cuentan el dinero restante en el tazón de contar el dinero y anuncian la cantidad al grupo.<br>• El registrador informa al grupo que el dinero constituye su fondo de préstamo,<br>• Los contadores ponen el fondo de préstamos en su bolsa de tela con cierre de cordón dentro de la caja de efectivo. |

| | |
|---|---|
| **8. Cierre del balance** | • El registrador anuncia nuevamente el balance de fondo social y el presidente instruye a todos los miembros a memorizar el balance del fondo social para la siguiente reunión.<br>• El registrador escribe los dos balances en el cuaderno incluido en el equipo y alienta a los miembros que son capaces, a escribirlo también.<br>• El presidente llama a los responsables de las llaves para cerrar la caja. |
| **9. Cierre de la reunión.** | • Antes de cerrar la reunión el presidente invita a los miembros a discutir cualquier otro tema que pueda ser de interés.<br>• El presidente anuncia la fecha y hora de la siguiente reunión.<br>• Una vez se completa la reunión, el presidente clausura la reunión. |

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Anexo 2**

**Investigación de Mercados FOVIMUJA**

# INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ.

**CARMEN NOHEMÍ VÁSQUEZ MELÉNDEZ**

**COBÁN, ALTA VERAPAZ, FEBRERO 2017**

# INVESTIGACION DE MERCADOS

## 1. **Objetivo General**

Destacar, conocer, evaluar e identificar necesidades y oportunidades de las comunidades definiendo y realizando ideas para la creación de actividades productivas, con el fin de mejorar los medios de vida de participantes del proyecto FOVIMUJA.

## **2. Objetivos Específicos**

- Conocer la competencia.
- Identificar Precios.
- Conocer los medios de distribución y adquisición.
- Conocer el ambiente económico
- Reconocer los recursos y limitaciones del mercado.
- Conocer el comportamiento de compra de usuarios.
- Analizar las oportunidades de mercado.
- Producir opciones.
- Perfeccionar las opciones
- Tomar una decisión.

## **3**. **Perfil del usuario**

El perfil del segmento de usuarios actuales se preparó en términos de conductas, geografía y demografía.

- **Segmentación de Usuarios**

Demografía:
De clase social Media (típica, Baja) De
clase social Baja (Alta, Media)

Género:
Mujeres y Hombres mayores de 15 años.

Geográficas:
Eco-región Lachuá:

| No. | Comunidad | Municipio |
|---|---|---|
| 1 | Pozo Seco. | Chisec |
| 2 | Santa Lucia Lachua. | Cobán |
| 3 | San Benito II. | Cobán |
| 4 | San Luis Vista Hermosa. | Cobán |
| 5 | Santa Cruz el Nacimiento. | Cobán |
| 6 | Unión Buena Vista. | Cobán |

## 4. Diseño de la investigación concluyente

El método a utilizar para la recolección de datos serán las encuestas, consistirá en hacer preguntas a usuarios, negocios locales como comedores y tiendas de cada comunidad.

La razón por la cual se va a usar este método es que se obtienen respuestas de primera mano sobre el comportamiento, intenciones, actitudes, conciencia, motivación y características generales y profundas de los usuarios.

## 5. Determinación de la muestra

La muestra fue determinada a través de los datos obtenidos en un estudio realizado por Ramsa que es la convención relativa a los humedales de importancia internacional en donde se encuentra la totalidad de hombres y Mujeres en las comunidades de proyecto FOVIMUJA.

| Comunidades | Hombres y Mujeres |
|---|---|
| Pozo Seco | 117 |
| San Benito II | 121 |
| Santa Lucia Lachuá | 80 |
| Santa Cruz el Nacimiento | 64 |
| Unión Buena Vista | 50 |
| San Luis Vista Hermosa | 90 |

## 6. Análisis de Resultados

### Comunidad Pozo Seco Chisec, Alta Verapaz

Las actividades sobresalientes en la comunidad de Pozo Seco mencionadas por los encuestados son el cultivo con un 77%, la crianza de animales 14% y la venta de queso 9%, ya que es una actividad sobresaliente en las mujeres de la comunidad.

Los encuestados mencionaron que en la comunidad no existe un lugar físico para poder vender y comprar productos indispensables, siendo los más importantes para ellos los alimentos, medicina, ferretería, ropa y calzado. De los

productos y servicios a los cuales tienen acceso dentro de la comunidad eligieron en orden de priorización frijol, huevos, tortillas, maíz, azúcar, pollo, leche y verduras.

Al realizar la pregunta de qué productos o servicios les gustaría encontrar en su comunidad respondieron carnicería, panadería, ventas de verduras y frutas, fotocopiadora y energía eléctrica ya que tienen el inconveniente de no contar con energía eléctrica desde hace cuatro meses.

Se pasó una herramienta específicamente para viajeros y proveedores, se llegó a la conclusión siguiente: el 100% de los encuestados respondió que les agradaría consumir frutas preparadas, helados y granizadas en su visita a la comunidad, siendo las frutas de su gusto coco, naranja, piña, fresa, ciruela y de la respuesta otros mencionaron mango, sandia, guanabá, tamarindo y limonada. Se aplicaron herramientas a personas de la comunidad y mencionaron que sería una oportunidad que se vendieran productos refrescantes como ejemplo respondieron hielo, helados, granizadas, refrescos y gaseosas frías, ya que no se cuenta con energía eléctrica.

Los encuestados respondieron que al momento de adquirir un producto o servicio toman en cuenta el precio y la calidad, por lo cual es un detalle importante de saber a la hora de implementar un servicio o elaborar un producto.

productos y servicios a los cuales tienen acceso dentro de la comunidad eligieron en orden de priorización frijol, huevos, tortillas, maíz, azúcar, pollo, leche y verduras.

Al realizar la pregunta de qué productos o servicios les gustaría encontrar en su comunidad respondieron carnicería, panadería, ventas de verduras y frutas, fotocopiadora y energía eléctrica ya que tienen el inconveniente de no contar con energía eléctrica desde hace cuatro meses.

Se pasó una herramienta específicamente para viajeros y proveedores, se llegó a la conclusión siguiente: el 100% de los encuestados respondió que les agradaría consumir frutas preparadas, helados y granizadas en su visita a la comunidad, siendo las frutas de su gusto coco, naranja, piña, fresa, ciruela y de la respuesta otros mencionaron mango, sandia, guanabá, tamarindo y limonada. Se aplicaron herramientas a personas de la comunidad y mencionaron que sería una oportunidad que se vendieran productos refrescantes como ejemplo respondieron hielo, helados, granizadas, refrescos y gaseosas frías, ya que no se cuenta con energía eléctrica.

Los encuestados respondieron que al momento de adquirir un producto o servicio toman en cuenta el precio y la calidad, por lo cual es un detalle importante de saber a la hora de implementar un servicio o elaborar un producto.

La oportunidad encontrada es que a orillas de la carretera los viajeros muchas veces buscan poder degustar de alimentos sanos, por ello una de las ideas seria la venta de jugos naturales.

Otra oportunidad dentro de la comunidad es que no venden pan recién horneado, manifiestan los encuestados que el que venden en la tienda pues es de muy mala calidad y el precio es alto. Así también manifiestan los comedores que se encuentran a orillas de la carretera que tienen que viajar para poder adquirir los ingredientes para la preparación de sus platillos. Siendo una oportunidad para las participantes convertirse en un proveedor para estos negocios.

Los segmentos de jóvenes hombres y mujeres, manifiestan que les gustaría que en la comunidad se vendiera ropa nueva y de segunda mano ya que para poder comprarla deben viajar y lo mismo es para el calzado. Así también la muestra manifiesta que les gustaría que en la comunidad se asignara un día y una hora para que las personas vendan sus productos y ofrezcan sus servicios.

## Comunidad San Benito II

En la comunidad de San Benito II el 83% de los encuestados respondió que la actividad productiva sobresaliente es el cultivo y el 17% respondió que el cultivo de manía.

Con el método de observación efectuado en esta comunidad se pudo

identificar que otras actividades sobresalientes es la venta de sandía y piña la cual es cultivada en la comunidad así como la paterna.

El 100% de los encuestados respondió que en la comunidad no se cuenta con un lugar físico para la venta y compra de productos por lo cual mencionaron que es necesario hacer las gestiones para poder establecer un área y día específico para hacer este tipo de actividades que trae beneficios para la economía de los habitantes de la comunidad.

Los 121 encuestados respondieron como prioridad los gastos necesarios de alimentación, medicina, ropa, calzado y pasajes para viajar a hacer sus compras a los mercados de Ixcan y Chisec, ya que en la comunidad hay un limitado acceso a varios productos y servicios indispensables.

En la comunidad según las respuestas de los encuestados solo cuentan con los servicios de transporte público y molino. Por lo cual manifiestan que desean que se cuente con una farmacia en donde encontrar las medicinas ya que hay una venta de medicinas pero exteriorizan que no tienen productos, así mismo carecen de venta de ropa para niños, calzado para dama, caballero y niños.

Respuestas de jóvenes mujeres manifiestan que les gustaría poder encontrar en la comunidad accesorios como aretes, anillos pulseras entre otros.

Así también indican que les gustaría encontrar en la comunidad servicio de Internet, en donde presten servicios de computadoras para poder hacer investigaciones. Otro aspecto del cual mencionan es que les gustaría encontrar un

lugar donde divertirse, en la comunidad no se observa ningún área apropiada para diversión de niños y jóvenes.

Los encuestados manifiestan que deben acudir a los mercados de Ixcan y Chisec para poder hacer sus compras y esto genera un incremento por el pago de pasaje. El 100% de los encuestados respondió que no tienen acceso a la comunicación debido a la falta de energía eléctrica en la comunidad.

Manifiestan los encuestados que les gustaría que en la comunidad vendieran jugos, frutas, helados y granizadas. Así también manifiestan que necesitan que en la comunidad se restablezca la energía eléctrica.

Debido a la falta de un mercado local en la comunidad los encuestados respondieron que asisten a los mercados de Ixcan, Chisec y Cobán, debido a que se cuenta con el transporte público hacia estos mercados permitiendo la accesibilidad a los mismos.

**Comunidad San Luis Vista Hermosa**

Las herramientas aplicadas en la comunidad San Luis Vista Hermosa dan como resultado lo siguiente:

Los encuestados respondieron en un100% que la actividad productiva sobresaliente en la comunidad es el cultivo. El 100% respondió que en la comunidad no cuentan con un lugar físico en donde puedan comprar o vender

productos y servicios. Por lo cual para hacer sus compras lo hacen en el mercado de Cantabal mejor conocido como Ixcan. Los encuestados manifiestan que los gastos necesarios son los alimentos, medicinas, ropa y calzado.

En la comunidad el 100% de los encuestados respondió que toman en cuenta el precio al momento de adquirir un producto o un servicio, así también la calidad de estos. Al preguntarles con cuales servicios cuentan en la comunidad hacen mención que tienen transporte público, molino, internet y carpintería, pero que le gustaría contar con la venta de productos como ropa y calzado, accesorios para dama, así también con una panadería y ferretería, ya que a pesar de que el mercado de Ixcan no queda muy retirado les genera un costo ir hasta haya a adquirirlos, así también los alimentos ya que en la comunidad solo cuenta con dos tiendas una en el cruce de San Luis y otra por el instituto.

Las personas que se encuentran a distancia de la orilla de la carretera manifiestan que les gustaría poder contar con una tienda cerca en donde se vendan productos alimenticios y en especial pan dulce. En cuanto al acceso a la comunicación el 94% de los encuestados respondió que sí les gustaría poder contar con servicios de Internet y señal por cable y un 6% respondieron que no es de importancia para ellos contar con estos servicios.

Se les pregunto a los encuestados si consumían jugos de frutas y vegetales, 73 respondieron que si consumían, por lo tanto sería una oportunidad implementar un negocio donde se vendan estos productos.

## Comunidad Santa Cruz del Nacimiento

Dentro de la comunidad la actividad productiva sobresaliente es el cultivo, esto hace que se implementen nuevas ideas de negocios que sean aceptables por los consumidores. No existe un lugar específico en donde se de la reunión de un grupo de personas para la venta de productos, pudiendo convertirse en una ventaja al crear un día y hora para que las participantes vendan sus productos promocionando a la comunidad para su asistencia al mercado.

Las personas respondieron que los alimentos, medicinas, ropa y calzado son una de las necesidades de gasto que hacen las familias. Manifiesta mediante la encuesta y en observaciones que en la comunidad no existe la venta y servicio de productos que son indispensables por ejemplo alimentos; ya que en las cuatro tiendas que se encuentran en la comunidad solo venden sopas instantáneas y golosina, así también no cuentan con la venta de productos de medicina y ni existe dentro de la comunidad la venta de carnes que es indispensable para la alimentación de una persona.

En la comunidad no se venden productos de ferretería, manifiestan la mayoría de personas del sexo masculino por lo que tienen que viajar para poder

realizar compras. El mercado al cual acuden las familias de la comunidad es Ixcan, ya que dentro de su comunidad no hay quien provea los productos y servicios.

Una de las ventajas es que cuentan con energía eléctrica, se pueden implementar negocios como una heladería, venta de granizadas, choco fresas, choco piñas, etc. Ya que son de frutas que las personas mencionan les gusta consumir pero que en la comunidad no encuentran. Las amas de casa encuestadas dentro de la comunidad manifiesta que no tienen acceso a verduras que son indispensables para la salud nutritiva por lo cual para poder consumirlas deben salir de su comunidad a comprarlas o simplemente no las consumen.

Una actividad productiva podría ser la venta de ropa y calzado dentro de la comunidad ya que estos no los venden y fueron seleccionados en la encuesta como indispensable y adquiridos por la mayoría.

**Comunidad Unión Buena Vista**

La actividad productiva sobresaliente es el cultivo el cual es solo para el consumo familiar, así también el cultivo de cacao. En la comunidad no se cuenta con un espacio físico para la venta de producto o servicios, así también mediante herramienta de observación se logró determinar que en la comunidad existe únicamente dos tiendas las cuales no cuentan con los productos indispensables para la alimentación de las personas.

En la comunidad se logró de terminar mediante las encuestas y observación la falta de productos farmacéuticos, verduras, frutas, carne, pollo, pan leche entre otros mencionados por los encuestados.

Los encuestados manifestaron que es eminente la falta de venta de varios productos y servicios, cuentan únicamente con el servicio de energía eléctrica la cual fue instalada hace un mes aproximadamente, otro servicio con el cual cuentan es el servicio de molino de nixtamal.

El mercado al que asisten a comprar es al de Ixcan pero manifiestan que no es seguido ya que hay que caminar para poder encontrar transporte, y regresan muy tarde a su comunidad. Cuando acuden a realizar sus compras respectivas el 100% de los encuestados respondió que toman en cuenta el precio y la calidad de los productos y servicios al momento de adquirirlos y hacer uso de los mismos.

Manifiestan que hasta el momento solo tienen acceso a radio en su comunidad. Se pudo identificar varias oportunidades de actividades productivas para las participantes como:

- Abarrotería donde se venda productos de todo tipo ya que en la comunidad no cuentan con el lugar donde adquirir los mismos.
- Venta de carne para el consumo que es un alimento que no venden dentro de la comunidad.

- Venta de pan que dentro de la comunidad su venta es nula por el acceso a la comunidad no llegan a vender pan.
- Venta de ropa y calzado de segunda mano se vuelve una actividad que por las respuestas de los encuestados es necesaria su venta dentro de la comunidad.
- La creación de un puesto de granizadas es una idea favorable ya que en la herramienta aplicada dio como resultado que a las personas les gustaría que se vendiera dentro de la comunidad, manifestaban esta ya que en la tienda de la comunidad solo venden helados.
- La venta de frutas en bolsitas en variedad. A la vez las personas manifestaban que a veces desearían galguear algún alimento en la refacción pero que nadie vende este tipo de productos, por ejemplo tacos, tostadas, etc.

**Comunidad Santa Lucia Lachua**

EL 100% de los encuestados en la comunidad respondió que la actividad productiva sobresaliente es el cultivo.

En la comunidad mencionan los encuestados que no existe un lugar físico o área en donde se vendan y compren productos o servicios, solo se cuentan con una tienda y un comedor en la comunidad, al preguntarles que consideraban como gastos necesarios seleccionaron las opciones de alimentos, medicina, ropa y calzado.

Lo alimentos a los cuales tienen acceso en la comunidad son frijol, huevos, tortillas, maíz y azúcar. Esto debido a que en la tienda solo estos productos venden y golosinas, en cuestión a los granos básicos como frijol y maíz son cultivados por ellos.

En la comunidad solo se cuenta con el servicio de molino y transporte por lo cual para adquirir algún producto o servicio hacen viaje al mercado más cercano siendo este el de Ixcan y lo realizan en este lugar por el acceso. Al momento en que hacen sus compras o hacen uso de un servicio respondieron en un 100% que toman en cuenta el precio y calidad del producto o servicio.

El 100% de los encuestados no tiene acceso a energía eléctrica en la comunidad por el motivo que desde hace más de cuatro meses no cuentan con el servicio. Dentro de las oportunidades identificadas podemos encontrar las siguientes: la venta de ropa de segunda mano y ropa nueva, así también la venta de útiles escolares, venta de productos farmacéuticos ya que los encuestados mencionan que son de suma importancia, venta de todo tipo de carnes tomando en cuenta que en la comunidad no se cuenta con energía eléctrica, así mismo una heladería ya que el clima favorece la venta de granizadas y frutas preparadas.

Debido a la escases de los anteriores las personas de la comunidad deben acudir al mercado de Ixcan a hacer sus compras por lo cual una de las propuestas es implementar un día en la comunidad para la venta de diferentes

productos, permitirá que las participantes puedan elaborar sus productos y ponerlos a la venta, promocionando en la comunidad la venta de sus producto

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**
**CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE**
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Anexo 3**
**Herramienta de Segmentación FOVIMUJA**

# INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN TRICKLE UP, UBICADA EN COBÁN, ALTA VERAPAZ.

**CARMEN NOHEMÍ VÁSQUEZ MELÉNDEZ**

**COBÁN, ALTA VERAPAZ, FEBRERO 2017**

trickleUP

**INSTRUMENTO DE SELECCIÓN FOVIMUJA** Fecha: __/__/__

Nombre de la participante: _____ Otra entrevistada (parentesco):_____

Código: _____ Comunidad: _____ Entrevistador: _____

***Instrucciones: Verifique todas las respuestas por observación directa y preguntas de sondeo. No deje preguntas sin responder. Seleccione las respuestas anotando una "X" en la casilla que corresponde y sume la puntación después de la entrevista.***

| No. | Preguntas | Respuesta | Marcar UNA casilla | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Alguna persona del hogar ha sido beneficiaria con el capital semilla del proyecto de Desarrollo Micro Empresarial Inclusivo Trickle Up – Fundación Lachuá? *OJO: Solo seleccionar 1 adolescente o joven por hogar.* | | No ○ | Si ○ |
| 2 | ¿Si es menor de 14 años, su mama o una hermana (de más de 16 años) están dispuestas y disponibles para asistir a capacitaciones e implementar un negocio? | | Si o tiene 14 años o + ○ | No ○ |
| 3A | ¿Cuál es el número de personas que viven en la casa permanentemente? | A= | | |
| 3B | De las personas que viven en la casa, ¿cuántas aportan para la comida y otros gastos de la casa? *(Deben considerarse todos los integrantes del hogar que aporten a la economía del hogar, más de 6 meses/año)* | B= | | |
| 3C | **¿Es "A" 5 veces (o más) que "B"?** *Hacer la división y seleccionar la respuesta en función de la respuesta:* | A/B= | Igual o más de 5 ○ | Menos de 5 ○ |
| 4 | ¿Es una mujer la cabeza del hogar (lleva la mayoría de recursos)? | | Si ○ | No ○ |
| 5 | ¿De qué material está construida la mayoría de las paredes de la casa donde vive? | Material: _____ | Adobe, madera, tafil, bajareque ○ | Block ○ |
| 6 | ¿Alguien de su hogar dejó la casa **más de 6 semanas el año pasado** para ir a trabajar en: agricultura (a fincas), trabajos domésticos, como ayudante de albañil o guardia de seguridad? | (subrayar tipo de trabajo) | Si ○ | No ○ |
| 7 | ¿Cuántos cerdos y vacas hay en la propiedad del hogar? | Cerdos:____ Vacas:____ | Ninguno o 1 cerdo ○ | 1+ vacas o 2+ cerdos ○ |
| 8 | ¿El hogar cuenta con una bomba de agua, motor eléctrico, molino de nixtamal de motor, motosierra, motocicleta, carro, TV de más de 14", refri, congelador? | (Subrayar cual/cuales) | Ninguno ○ | Uno o más ○ |
| 9 | ¿Hay alguna persona con discapacidad en el hogar? *Además de aplicar la LDB, aplicar la herramienta LDB PCD para documentar sus condiciones de vida.* | | Si ○ | No ○ |
| 10 | ¿La adolescente o joven entrevistada está estudiando actualmente? | | No estudia ○ | Estudia primaria o básico ○ |
| 11 | ¿La adolescente o joven entrevistada está trabajando para generar ingresos? | | Si ○ | No ○ |
| 12 | ¿La joven tiene el interés y la voluntad de iniciar un micro negocio? | | Si ○ | No ○ |
| PUNTUACIÓN: Cuente el número de veces que la columna izquierda ha sido marcada y anote la cantidad: | | | | |
| *Revisar las 5 preguntas EXCLUYENTES: Si la respuesta de la columna a la derecha fue seleccionada para alguna de los criterios **1, 2, 7, 8 y 12**, la joven **NO DEBE SER INCLUIDA** en el programa.* ***¿SIGUE SIENDO ELEGIBLE PARA LA SELECCIÓN?*** | | | Si ○ | No ○ |
| ***¿La persona es elegible?*** *(Puntuación mínima de **6 puntos**)* ***¿ES SELECCIONADA?*** | | | Si ○ | No ○ |

***NOTA, OBSERVACIONES:*** _____

*Si la adolescente es menor de 14 años y no se encuentra la mama, regresar ulteriormente para aplicar la boleta cuando esté ella.*

No. 269-2017

USAC
CUNOR
Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario del Norte

El Director del Centro Universitario del Norte de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer los dictámenes de la Comisión de Trabajos de Graduación de la carrera de:

**ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Al trabajo titulado:

**INFORME FINAL DEL EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO, REALIZADO EN *TRICKLE UP* COBÁN, ALTA VERAPAZ**

Presentado por el (la) estudiante:

**CARMEN NOHEMÍ VASQUEZ MELÉNDEZ**

Autoriza el

# IMPRIMASE

Cobán, Alta Verapaz 25 de Octubre de 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA CENTRO UNIVERSITARIO DEL NORTE -COBAN, A. V.- DIRECCION

Lic. Erwin Gonzalo Eskenazy Morales
DIRECTOR