

F
UNIDES
352-34
T 789
C-2

Centro de Formación de Servidores Públicos

Inv. 290
Ingresado.

DIPLOMADO EN: DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO ECONOMICO LOCAL

TEMA: CAPACITACIÓN A MIPYMES DE MUELLE DE LOS
BUEYES, RAAS, EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.



INTEGRANTES

ING. CARLOS MANUEL TREMINIO TREMINIO
ING. HOLMAN VIDAL AMPIE CENTENO



INDICE:

INDICE: 1

PROYECTO: CAPACITACIÓN A MIPYMES DE MUELLE DE LOS BUEYES, RAAS, EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, 2

DATOS GENERALES DEL MUNICIPIO 2

POBLACIÓN..... 3

ACTIVIDADES ECONÓMICAS 4

INTRODUCCIÓN: 5

OBJETIVOS:6

OBJETIVO..... 6

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:..... 6

DISEÑO METODOLÓGICO 7

CAPITULO I: REFORZAR LOS CONOCIMIENTOS Y LA CAPACIDAD DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DEL MUNICIPIO..... 7

CAPITULO II: FORTALECER EL FUTURO ECONÓMICO Y LA CALIDAD DE VIDA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL MUNICIPIO DE MUELLE DE LOS BUEYES..... 9

CAPITULO III: REDUCIR EL FRACASO DE NEGOCIOS EN EL MUNICIPIO MUELLE DE LOS BUEYES..... 11

CONCLUSIONES 13

RECOMENDACIONES 14

ANEXOS 15

MODELO DE ECUESTA PARA EL DIAGNOSTICO 15

UBICACIÓN..... 17

FODA..... 19

PLAN DE ACCIÓN DEL PROYECTO..... 20



**PROYECTO: CAPACITACIÓN A MIPYMES DE MUELLE DE LOS
BUEYES, RAAS, EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,**

Datos generales del Municipio.

Nombre del Municipio	MUELLE DE LOS BUEYES
Nombre de Departamento	Región Autónoma Atlántico Sur (RAAS)
Fecha de fundación	18 de Septiembre de 1942
Posición geográfica	El territorio Municipal se encuentra entre las coordenadas 12°04' latitud norte y 84° 32' longitud oeste. Elevación: 60 msnm
Límites	Al Norte: Municipio de El Rama. Al Sur: Municipio de Nueva Guinea. Al Este: Municipio de El Rama. Al Oeste: Municipios de El Coral, Villa Sandino y Santo Tomás de Chontales.
Extensión territorial	1,391 Km ² .
Clima y precipitación	El Municipio tiene un clima monzónico tropical, con una temperatura promedio anual de 26°C; es una zona regularmente lluviosa, el invierno dura aproximadamente 9 meses del año y su precipitación pluvial oscila entre 2,700 a 2,900 milímetros. Está ubicado en la zona de vida de bosque muy húmedo sub-tropical y bosque húmedo tropical.
Población	32,918 habitantes (Año 2004) 19,751 Mujeres 60% y 13,167 Varones 40%.
Densidad Poblacional	23.66 /Km ² .
Religión	Predomina la religión católica

Distancia a la capital y a la cabecera	La cabecera municipal está ubicada a 250 Km de Managua, capital de la República.
Principales actividades económicas	El Municipio está dotado de Suelos Fértiles y agua para la agricultura y ganadería, la principal actividad económica es precisamente la crianza de ganado mayor a gran escala acompañado de la agricultura como rubro alternativo y el comercio.

POBLACIÓN

La población del Municipio asciende aproximadamente a 33,487 habitantes.

Población Urbana	Población Rural	Población Total
12,055 (36 %).	21,431 (64 %).	33,487 (100 %).

Fuente: Alcaldía Municipal 2004. (Apoyado por FISE, INIFOM, AMUNIC, Instituciones y organismos presentes en el Municipio).

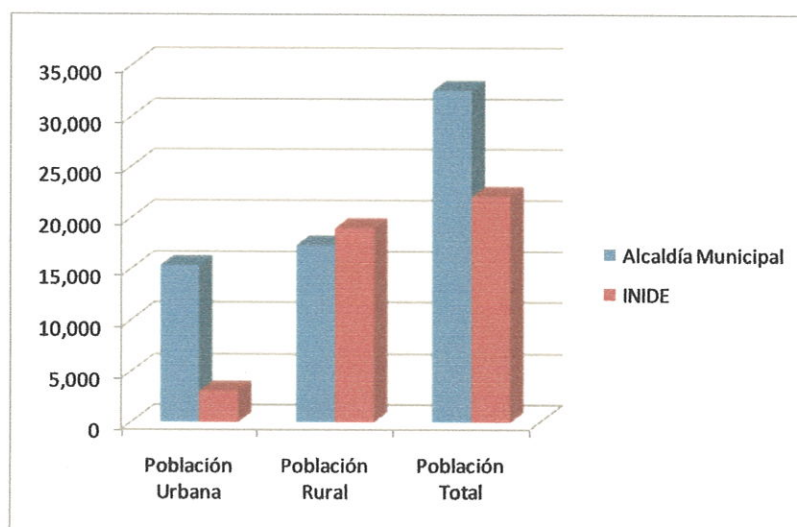
La población del municipio según datos INIDE 2005, es de 22,082 habitantes

Población Urbana	Población Rural	Población Total
3,078 (14 %).	19,004 (86 %).	22,082 (100 %).

Fuente: INIDE Censo Nacional 2005

Tasa de crecimiento:
% anual.

Densidad poblacional:
23.66 habitantes/ km²



3.83

Actividades Económicas

Sector Primario

Los ejemplares que componen el rebaño de la zona tienen por lo general una leve inclinación hacia características lecheras, y en buena parte de ellos es posible distinguir rasgos fenotípicos de la raza Pardo-Suizo, aunque muy mezclada con ganado criollo y razas cárnicas (todas cebú como Brahman, Gyr, Indo-brasil). No es usual encontrar animales con rasgos marcados de otras razas lecheras, como Frisian Holstein, por ejemplo, aunque se puede encontrar en algunos una capa indudablemente influida por herencia de ella; esto se debería a que estas razas son poco resistentes a condiciones de trópico semi-húmedo y sistemas extensivos.



Sector Secundario

En el Municipio se practica generalmente una agricultura marginal cuyo horizonte inmediato es el auto-consumo, que tiene como una de sus características principales practicarse en suelos frágiles, con el sistema de tumba-roza-quema como patrón tecnológico de preparación de siembra, en suelos no aptos para cultivos agrícola y la quema como control de malezas y pastos.

Dos cultivos sirven de eje a la producción agrícola campesina del Municipio: el maíz y el frijol. Ambos suelen cultivarse con tecnologías muy tradicionales y en fechas distintas, independiente del tipo de productor; además, la lógica económica y productiva que articula los dos cultivos con el conjunto de la economía familiar es diferente.

Sector Terciario:

En el municipio el sector terciario se contempla el comercio informal que existe o las MIPYMES, de una manera desorganizada la que representa el 10% aproximadamente de la PEA municipal.

INTRODUCCIÓN:

Es preciso adoptar una perspectiva multidimensional de la reducción de la pobreza que incluya estrategias de crecimiento para promover las iniciativas empresariales sobre una base amplia.

Adoptando ésta perspectiva en el año 2007, se realizó un diagnóstico de las **MIPYMES** en el municipio de Muelle de los Bueyes, **RAAS**, para contar con una línea base y de esta manera evaluar las necesidades y potencialidades económicas que se cuenta en el territorio. Dentro del diagnóstico, era evidente que hay una necesidad de los empresarios para aumentar sus capacidades de administración en las pequeñas y medianas empresas.

Para ejecutar una Estrategia en Desarrollo Económico Local, decidimos utilizar el diagnóstico del 2007 como línea base de información para realizar un **FODA**, donde nos indica como programar una estrategia para sacar adelante a las **MYPIMES** del municipio. Llegando a las conclusiones que es de necesidad compartir una serie de capacitaciones para ampliar los conocimientos básicos sobre administración de empresas a las **MIPYMES** del municipio.

Una vez evaluado el **FODA** del municipio, nos dimos cuenta donde está la debilidad y las necesidades de las **MIPYMES**, por lo que se hace la necesidad de ejecutar un proyecto estratégico donde se mejore la calidad, habilidades y capacidades para el desarrollar sus negocios.

OBJETIVOS:

Objetivo

Incrementar la economía local del municipio, fortaleciendo los conocimientos básicos en Administración de Empresas, para reducir pérdidas económicas de las **MIPYMES**.

Objetivos Específicos:

1. Reforzar los conocimientos y la capacidad de los pequeños y medianos empresarios del municipio.
2. Fortalecer el futuro económico y la calidad de vida para las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Muelle de los Bueyes.
3. Reducir el fracaso de negocios en el municipio Muelle de los Bueyes.

DISEÑO METODOLÓGICO

CAPITULO I: Reforzar los conocimientos y la capacidad de los pequeños y medianos empresarios del municipio.

En nuestro municipio, no hay grandes empresas que generen empleo, por lo que existen un sin número de negocios o pequeños comercios informales, que han surgido por la alta tasa de desempleo en la región, como alternativa de generar ingresos familiares.

Por ser negocios de alternativa para generar ingresos familiares, éstos, no llevan una administración de las actividades que realizan, como también no llevan una contabilidad o registros contables, que les permita conocer los resultados de sus ingresos y egresos de los movimientos realizados durante el día, la Semana o mensuales.

Las experiencias de las **MIPYMES** han demostrado el potencial de ser un instrumento para el crecimiento económico de una región (reducción de pobreza y creación de empleo), ya que los mismos pueden aplicarse en sectores diversos, tales como comercio, agricultura, etc. tanto en zonas rurales como urbanas, y son promocionados por distintos tipos de actores, que proveen oportunidades de empleo y negocios a personas en la base de la pirámide, así como el acceso a servicios y productos básicos.

De las **368 MIPYMES** que se aplicó el diagnostico están divididos de la siguiente manera:

Descripción	Cantidad	%
Cuero-Calzado	9	2%
Madera-Mueble	6	2%
Textil-Vestuario	10	3%
Panificadores	4	1%
Artesanos	0	0%
Servicios	76	21%
Comercio	263	71%
Total	368	100%

Las oportunidades comerciales no se crean mediante intervenciones externas, sino que surgen de los mercados y las capacidades empresariales. Se trata de capacitar a las **MIPYMES** para aprovechar las posibilidades del mercado.

Para el fortalecimiento económico municipal de las **MIPYMES** es necesario implementar una serie de capacitaciones donde éstas vengán a crear las condiciones necesarias en lo que respecta a los temas de administración de fondos de los pequeños negocios, para así mejorar los ingresos de cada uno y llevar una contabilidad, donde venga a conocer cada empresario las utilidades generadas por cada actividad que realiza de su gestión empresarial.

Para reforzar éstos conocimiento se Implementaran una serie de capacitaciones en los temas principales para la administración de una empresa. Temas como: servicio al cliente, planificación, presupuestos, contabilidad, mercadotecnia, producción y control de calidad, y un plan de negocio. Estas capacitaciones ocurrirán dos veces cada mes por 3 meses, con una durarán de aproximadamente 3 horas cada sesión.

Una vez que estos negocios tengan los conocimientos básicos sobre la Administración y Contabilidad de sus negocios, éstos vendrán a mejorar su calidad de vida y sus ingresos patrimoniales. Tomando en cuenta que la línea base del municipio nos dice que:

- **El 53% de las MIPYMES, no llevan registros contables** lo cual significa que gran parte de estos negocios surgen como una necesidad a la falta de empleo y no con una visión empresarial.
- **Un 46 % registran en cuadernos los ingresos y egresos al menos solo para llevar el control de sus gastos y las ventas** que hacen durante el día, semana o mes, pero que de todas maneras no pueden sacar una verdadera rentabilidad, porque el tipo de registro es muy simple.
- **Un 1% llevan la contabilidad con personal temporal** o contabilidad de afuera y no se encontró que las empresas tengan un contador fijo.

CAPITULO II: Fortalecer el futuro económico y la calidad de vida para las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Muelle de los Bueyes

Toda estrategia de crecimiento para reducir la pobreza debe tener como objetivo la creación de una estructura económica compleja y diversificada y debe incluir el desarrollo de actividades económicas no agropecuarias y propiciar la transición de las actividades no estructuradas al sector de crecimiento estructurado. En todo programa de desarrollo se debe combinar el desarrollo de infraestructuras, los servicios de educación y de salud, la inversión en la agricultura y la promoción de actividades rurales no agropecuarias a las que puedan dedicarse las mujeres y la población rural.

Tomando en cuenta que un abrumador 75% de los pobres del mundo vive en zonas rurales, a pesar de lo cual los recursos y las políticas se siguen orientando hacia el desarrollo urbano. La consecuencia es un desequilibrio en el desarrollo, con efectos nocivos sobre la población tanto rural como urbana.

Para mejorar las capacidades económicas de los comercios informales existentes en el municipio, es necesario el fortalecimiento del ambiente empresarial, para de esta manera realizar las inversiones en los rubros que presten las condiciones necesarias.

La creación de un entorno de normativa empresarial favorable, en el que las **MIPYMES** puedan sacar adelante sus propias iniciativas de progreso; y la promoción de las actividades de autoayuda colectiva de los pequeños empresarios.

Retomando un entorno empresarial se mejorará el rendimiento comercial de las **MIPYMES**, intensificando el desplazamiento de microempresas y pequeñas empresas del sector no estructurado al estructurado; Aumentar el número de empresas que inician sus actividades, favoreciendo su sostenibilidad.

Cada empresario constituye en sí mismo, una fuerza motriz para que las **MIPYMES**, competitivas sirvan de base para el crecimiento económico. Sin embargo, el marco normativo e institucional tiene que contribuir al desarrollo de las iniciativas empresariales. Los recursos humanos apropiados y un marco institucional adecuado son condiciones necesarias para fomentar la capacidad empresarial.

- De los **368 MIPYMES**, **73** no están sujetas a ningún régimen fiscal, lo cual corresponden **19.83 %**.

- Un total de **265 MIPYMES** pagan a la Alcaldía, lo que representan un **72 %**.
- Tributan a la DGI un total **192 MIPYMES**, que representan el **52%**.
- No se encontraron **MIPYMES** que pagan o tributan al **INATEC**.
- Pagan a otras instituciones un total **1 MIPYMES**, para un **0.27 %**

CAPITULO III: Reducir el fracaso de negocios en el municipio Muelle de los Bueyes

El mundo no es tan estable como era ayer y lo será menos mañana. Operar un negocio pequeño va a ser más difícil en el futuro, a menos que se tomen los recaudos, planificando, organizando, dirigiendo y controlando de manera eficaz. Para aquellos que pretenden sobrevivir en un negocio pequeño, no sólo es necesario el trabajo duro sino también hacerlo de manera inteligente. Para lograr triunfar deberán continuamente revisar la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre de anticiparse a los cambios y adaptando los planes de acuerdo a dichos cambios.

Este trabajo tiene por principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una investigación queremos servir a todos los individuos que poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

El miedo a fracasar en los negocios puede ser a menudo agravado cuando existen muchas incógnitas. A pesar de que es imposible que tengas toda la información relevante, armarte con los datos más importantes y usarlos para tomar decisiones inteligentes puede ayudar a aliviar el miedo a fracasar. Tener acceso a la información y el "saber" puede empoderarte.

Una cosa con la que se debe de tener cuidado, cuando investigues y recolectes información es no enfocarse demasiado en datos que te haga perder de vista tu propósito. Es posible cautivarse tanto en la etapa de investigación que entres en un modo pasivo, estacionario y te sea aún más difícil actuar. Debes ser diligente y cuidadoso en la recolección de información, pero también debes mantener la perspectiva.

Escribir un plan de negocios no es fácil, pero generalmente vale el tiempo que se le dedica. Un plan efectivo puede ayudar a que te hagas una idea desde la etapa más temprana y crees un próspero negocio. Puede actuar como una hoja de ruta guiándote a través de todo el negocio, desde su inicio hasta su proceso de crecimiento.

Establecer metas también puede ser una manera efectiva de ceñirse al plan y eliminar un poco el temor. Dividir las metas grandes en pasos más pequeños y usar objetivos puede ser efectivo para reducir el miedo al fracaso.

En nuestro municipio una vez que se realizó el diagnóstico como línea base, nos dimos cuenta que los negocios son administrados de la siguiente manera: el **85 % lo administra el propietario**, un **12 %** lo administran a través de sus parientes y un **3%** lo administran a través de personal contratado. Siendo ésta la razón de implementar el fortalecimiento de las capacidades en las **MIPYMES** a nivel municipal.

CONCLUSIONES

- ✓ En el municipio existen **MIPYMES**, sin conocimientos básicos en administración y registros contables.
- ✓ No existen organizaciones de **MIPYMES** por sector comercial en el municipio.
- ✓ La municipalidad tiene recursos humanos capacitados en DEL, que no participan en el desarrollo de las **MIPYMES**.

RECOMENDACIONES

- Desarrollo de Capacitaciones en conocimientos básicos de administración de microempresas.
- Organización de los pequeños negocios por rubro o sector a que pertenezcan.
- Involucramiento de la municipalidad y actores locales del municipio en la ejecución de planes y programas enfocados al desarrollo económico local.
- Intercambio de experiencias con municipios organizados en DEL.
- Crear condiciones óptimas para que las **MIPYMES** realicen sus actividades económicas a los demandantes.

ANEXOS

MODELO DE ECUESTA PARA EL DIAGNOSTICO

DIAGNOSTICO ECONOMICO MUNICIPAL (ZELAYA CENTRAL, RAAS)		Boleta Censo Urbano de la (Línea de base)	
A. Encuestador <input type="text"/>	B. Fecha: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <small> da mes</small>	1. Departamento Z C	2. Municipio 0 6 0 4
3.-Barrio/Pobla <input type="text"/>			
Capítulo I. Datos Generales			
4. Actividad : <input type="text"/>		5. No. RUC <input type="text"/>	
6. Entrevistado: <input type="checkbox"/> 1. Empleado 2. Pariente 3. Dueño <small>(si el entrevistado es Pariente y Empleado del negocio poner la Opción 2, "más es mejor")</small>			
7. Nombre y/o Razón Social de la Empresa <input type="text"/>		8. Años de Fundada <input type="text"/>	
9. Celular <input type="text"/>	10. Teléfono: <input type="text"/>	11. Fax: <input type="text"/>	12. No. Registro MHCP <input type="text"/>
13. Correo Electrónico: <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si <small>SOLO SI LA RESPUESTA ES SI, PIDA SU CORREO ELECTRONICO Y ANOTELO.</small>			
14. Dirección del negocio: <input type="text"/>			
15. Figura Jurídica del Negocio: <input type="checkbox"/> <small>SI LA RESPUESTA ES MENOR QUE 5, (DE 1 A 4), PASE A LA PREGUNTA 16, CAPITULO II DATOS DEL EMPRESARIO, SI NO, PASE AL CAPITULO III DATOS DE LA EMPRESA.</small>			
Persona Natural 1. Individual 2. Familiar 3. Sociedad de Hecho (No familiares) 4. Otro: <input type="text"/>			
Persona Jurídica 5. Cooperativa 6. Compañía Limitada 7. Sociedad Anónima 8. Asociación Civil (ONG, Gremios, Otros) 9. Otro: <input type="text"/>			
Capítulo II. Datos del Empresario			
16. Nombres y Apellidos del Propietario: <input type="text"/>		17. Sexo (del Dueño): <input type="checkbox"/> 1. M 2. F	
<small>De quien es este Negocio</small>			
18. Edad (del Propietario) <input type="text"/>		19. Cuantos años de experiencia tiene en el negocio o actividad económica? (El Propietario) <input type="text"/>	
20. Nivel Académico del Propietario: <input type="checkbox"/> 1. Ninguno 2. Alfabetizado 3. Primaria 4. Secundaria 5. Técnico 6. Universitario 7. Postgrado 8. NS/NR			
21. Como obtuvo el/los Negocio(s): <input type="checkbox"/> 1. Lo Heredó 2. Lo Compró 3. Lo Fundó			
22. Pertenece actualmente a alguna Organización Gremial (EL DUEÑO) <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si <small>(SI LA OPCION ES SI, PASAR A LA PREGUNTA 23, Y DESPUES A LA 32, SI ES NO, PASAR A LA 24)</small>			
23. Nombre de La Organización: <input type="text"/>			
24. Ha Pertenecido alguna Organización Gremial (EL DUEÑO): <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si <small>(SI LA OPCION ES SI (2), CONTESTAR LA 25, DE LO CONTRARIO IR A LA 32)</small>			
25. Porque se Retiró: <input type="text"/>			
Capítulo III. Datos de la Empresa			
26. Numero de Socios <input type="text"/>		27. Socias <input type="text"/>	
28. Esta Compañía pertenece a una Camara, Consorcio, Grupo <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si <small>(SI LA OPCION ES SI, PASAR A LA PREGUNTA 29, SI ES NO, PASAR A LA 30)</small>			
29. Nombre de Camara, Consorcio, Grupo: <input type="text"/>			
30. Ha Pertenecido a alguna Camara, Consorcio, Grupo <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si <small>(SI LA OPCION ES SI, CONTESTAR LA 31, DE LO CONTRARIO IR A LA 32)</small>			
31. Por que se Retiro: <input type="text"/>			
Capítulo IV. Direccion y Personal			
32. Quien Administra su Negocio <input type="checkbox"/> 1. Pariente 2. Contratado 3. Propietario <small>(o es el gerente de su empresa)</small>			
33. Por favor indique el personal con y sin salario que trabaja en su negocio.			
Área	Mujeres	Hombres	Total
< 18 a.	18 - 30 a	31 - 65 a	> 65 a
Gerente			
Propietario			
Productiva			
Comercialización			
Administración			
Total empleo permanente			
Personal temporal			
Capítulo V. Control, Administración y Finanzas			
34. ¿ Que tipo de Registros Contables lleva? <input type="checkbox"/> 1. Ninguno 2. Cuaderno(Efectivo Ingresos Egresos) 3. Contabilidad afuera 4. Contador Fijo <small>(Solamente si la opción es 3 ó 4 haga la pregunta # 35, de lo contrario formule o realice la pregunta # 36).</small>			
35. Si lleva contabilidad o se la llevan, es por computadora? <input type="checkbox"/> 1. No 2. Si			
36. ¿ A que Régimen esta sujeto? 1. Ninguno <input type="checkbox"/> 2. Alcaldía <input type="checkbox"/> 3. DGI/CF <input type="checkbox"/> 4. DGI/Recaudación <input type="checkbox"/> 5. Inatec <input type="checkbox"/> 6. Seguro Social <input type="checkbox"/> Otros: <input type="text"/>			
<small>puede seleccionar varias</small>			
37. ¿ Cómo se han comportado las ventas desde el año 2006 a la fecha? <input type="checkbox"/> 1. Bajo Mucho 2. Bajo Algo 3. Quedo gual 4. Subio Algo 5. Subio Bastante			
38. Cuanto fue la venta promedio en el año 2006 C\$ <input type="text"/> US \$ <input type="text"/> <small>(si le da el promedio de venta mensual, multipliquelo por 12.)</small>			
39. Usted a ese Nivel de Venta, Mantiene <input type="checkbox"/> 1. Perdida 2. Equilibrio 3. Ganancia			

Capítulo VI. Comercialización

Porcentaje de su Comercialización	Mercado Interno %			Internacional %					Total	
	Municipal	Departamental	Nacional	CA	SA	NA	E	RM		
40. Donde Vende su Producto										

41. A través de quien Comercializa su Producto a Nivel Nacional? 42. Cuantos Clientes tiene? _____ 43. Cuantos Proveedores tiene? _____

Intermediario	Cooperativa	Directa	Total
			(en porcentaje)

(preguntas #41 y # 44 formular sólo a empresas de producción).

44 (Materia Prima es el material mas utilizado para Fabricar su Producto)	Principal Materia Prima Utilizada	% de Origen		% Lugar de Compra				Num. de Proveedores	
		Nacional	Importado	Municipal	Fuera del Municipio	Mga.	Ext.	Nacionales	Extranjeros
Su Principal Materia Prima es									
Sus Materiales e Insumos son									

Insumos son los Adornos y Accesorios

Capítulo VII. Tecnologia

45. Como elabora su Producto: 1. Artesanal/Manual 2. Semi/Industrial 3. Industrial
1. (No tiene máquinas/equipos eléctricos, sólo herramientas) 2. (tiene algunas máquinas eléctricas) 3. (la mayor parte del proceso productivo tiene maquinas)

Capítulo VIII. Financiamiento

46. Tiene algun prestamo actualmente? 1. No 2. Si 47. Monto US\$: _____ PONER EL MONTO DEL PRESTAMO, NO DEL SALDO
RECUERDE PREGUNTARLE SI USA SU TARJETA DE CREDITO PARA COMPRAR COSAS QUE UTILIZA EN EL TALLER, EN CASO QUE SU RESPUESTA SEA "SI" PASAR A LA 47, SI NO, CONTESTAR LA PREGUNTA 49

48. ¿De donde Proviene el Préstamo? 1. Prestamista 2. Banco 3. Interm.Financiera 4. Coop 5. Tarj.Crédito 6. Familiar
Esta pregunta se contesta si la Respuesta de la 46 es S (Si tiene prestamo actualmente, completar la # 48 y pasar a la # 52).

49. Ha recibido anteriormente algún préstamo? 1. No 2. Si 50. Lo Ha solicitado? 1. No 2. Si
SI LA RESPUESTA ES NO, HACER LA PREGUNTA 50, SI ES SI, IR A LA PREGUNTA 52 SI LA RESPUESTA ES NO, IR A LA PREGUNTA 52, SI ES SI, IR A LA PREGUNTA 51

51. Cuando le han negado un préstamo o se lo han reducido en valor, ha sido porque:
 1. No Tiene suficientes garantías 2. Tuvo morosidad, le fue mal en el negocio 3. Proyecto mal Formulado o solicitud mal presentada
 4. Por la Edad 5. Por Política 6. Otra _____

52. Cuanto es el máximo Interés que estaría dispuesto a pagar, por un prestamo en Dolares? _____ % anual

53. Cuanto Prestaría a esa tasa? Denominar en US\$. CAPITAL DE TRABAJO _____ INVERSION _____

54. Que tipo de garantías puede ofrecer? 1. Hipotecaria 2. Prenda 3. Fianza

Capítulo IX. Capacitación y Asistencia Técnica

55. En que temas necesita o ha recibido su Empresa Capacitación y Asistencia Técnica:

TEMAS	Capacitación			Como le ha servido			Asistencia Técnica			Como le ha servido		
	Ha Recibido	Necesita	Pagaría %	Nada	Poco	Mucho	Ha Recibido	Necesita	Pagaría %	Nada	Poco	Mucho
Gerencia												
Produccion												
Comercialización												
Tecnología Ambiental												
Relaciones Humanas												

USTED TIENE 9 OPCIONES PARA PONER EL CODIGO QUE LE CONTESTEN EN LAS COLUMNAS "HA RECIBIDO Y NECESITA", LAS CUALES SE ENCUENTRAN EXACTAMENTE BAJO ESTE CUADRO, ASI MISMO ESTAS 9 OPCIONES SON PARA LA "ASISTENCIA TECNICA", Y PARA LLENAR LA COLUMNA, "COMO LE HA SERVIDO" TIENE 3 OPCIONES.

1. Proveedores 2. Inatec 3. ONG's 4. Cooperativa 5. Microfinancieras 6. Universidades 7. Proyectos 8. INPYME 9. Otro _____
 1. Nada 2. Poco 3. Mucho

Capítulo X. Problemas Principales en el Desarrollo de su Empresa

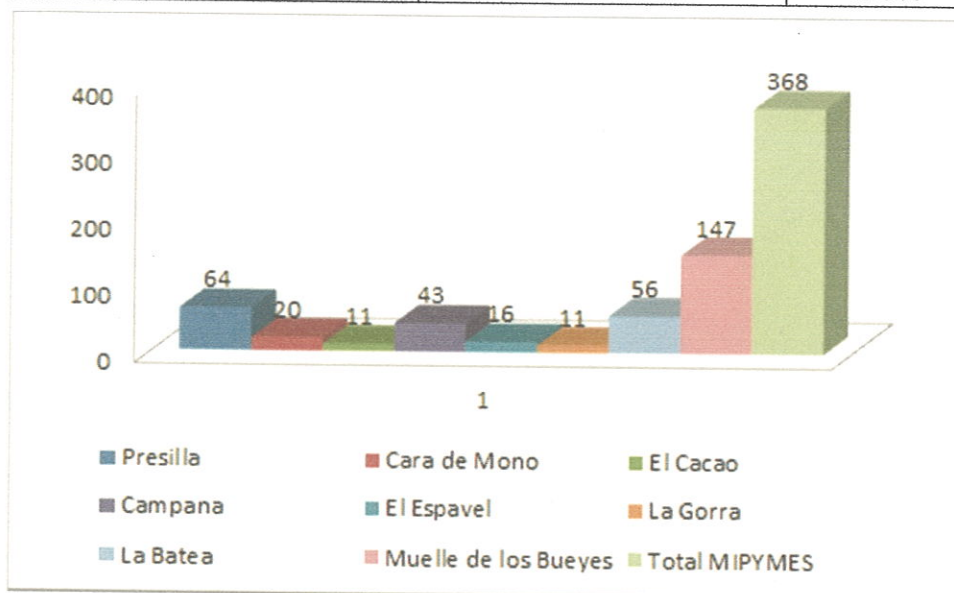
56. Cuales son los tres Principales Problemas para su Desarrollo
 1. Falta de Mercado 5. Bajo Nivel técnico de personal
 2. Altos Precios Combustible, Mat. Prima e Insumos 6. Normas Regulaciones y Leyes
 3. Falta de, o muy Poco Crédito 7. Impuestos
 4. Calidad de Materia Prima 8.- Energía Eléctrica
9.- Otros _____

57. Que información le gustaría tener para mejorar su negocio?
 1. De Proveedores de Materiales
 2. De Mercados o Clientes
 3. De Consultores y Capacitadores
 4. Otra _____

Ubicación

El Diagnóstico se realizó en los ocho poblados del municipio donde a continuación se detallan los lugares y cantidades de **MIPYMES**.

Lugares	Cantidad de MIPYMES	%
Presilla	64	17%
Cara de Mono	20	5%
El Cacao	11	3%
Campana	43	12%
El Espavel	16	4%
La Gorra	11	3%
La Batea	56	15%
Muelle de los Bueyes	147	40%
Total	368	100%



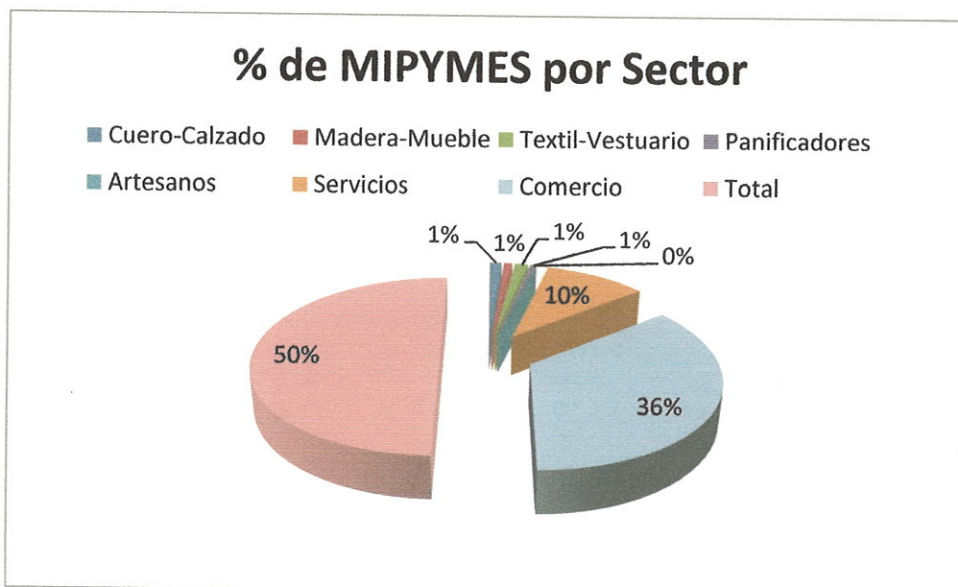
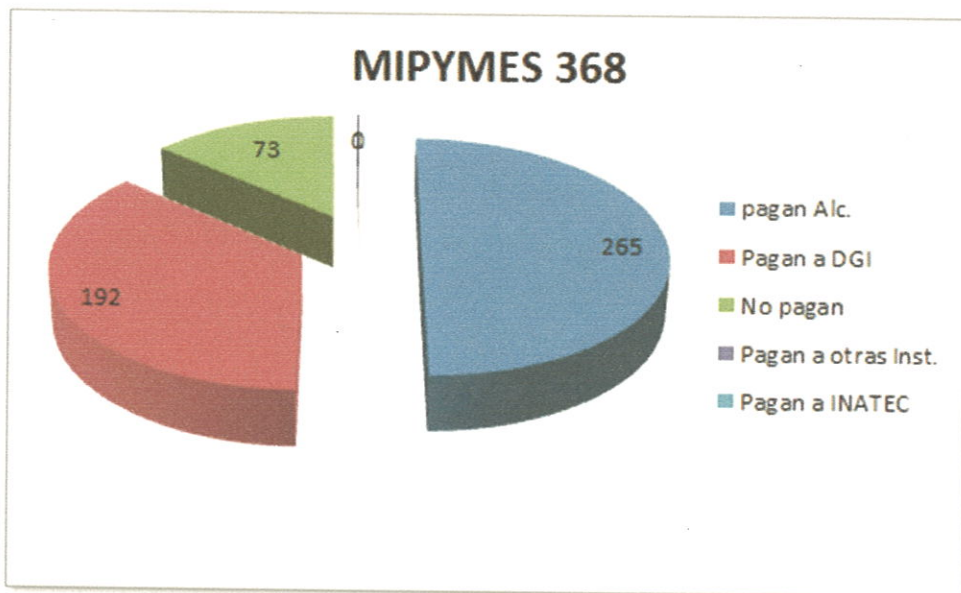
Según las Encuestas realizadas en Muelle de los Bueyes se concentran el 40 % con una cantidad de 147 **MIPYMES**, lógicamente es el punto comercial más grande porque convergen la mayor parte del territorio municipal a realizar sus transacciones comerciales y sus gestiones administrativas, puesto que es la cabecera municipal.

En segundo orden está El Poblado de presilla con un 17 % y una cantidad de 64 **MIPYMES**, el cual también es muy relevante, debido a que es el segundo centro urbano de mayor relevancia después de Muelle de los Bueyes.

En tercer orden está La Batea, considerado con un 15 % y una cantidad de 56 **MIPYMES**. En este caso particular este centro poblacional tiene una gran actividad comercial.

En cuarto orden está el Poblado de campana con un 12 % con 43 **MIPYMES**, este centro poblacional es uno de los que tienen mucha actividad económica, y a la misma vez funciona como puerto de montaña donde bajan gran cantidad de productores a vender sus productos.

A qué régimen están sujetos.



FODA

Ambito Interno		Ambito Externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Población emprendedora y con vocación productiva.	No existen organizaciones que facilitan financiamiento a un plan productivo para los sectores.	Inversionistas nacionales e internacionales podrían convertirse en potenciales para mejorar la productividad local.	Falta de políticas nacionales dirigidas al sector productivo y estabilidad de mercado.
Disponibilidad de fuerza de trabajo con experiencia en diversas producciones sectoriales.	Instituciones gubernamentales con poca o nula incidencia en el fortalecimiento al DEL.	Políticas de tratado de libre comercio (TLC).	Incrementos del combustible, materia prima e insumos.
Aglomeraciones de productores rurales que tienen vocación productiva o de servicios en determinados espacios territoriales.	Sector comercio con falta de formación tecnológicos y exigencias de mercados que garanticen la sostenibilidad de los negocios.	Cooperación internacional enfoca prioridad de atención al sector municipal y al DEL.	Competencias de Empresas transnacionales y comerciantes inter locales.
Territorio con áreas potenciales para el desarrollo agrícola.	Falta de industrias que permitan dar valor agregado a los productos cosechados en el territorio.	Financieras con créditos a corto, mediano plazo.	Intereses elevados e inestables por los prestadores de servicios financieros.
Existe en instrumentos de planificación participativo que incluye acciones dirigidos a la promoción de DEL.	Falta de legalidad de la propiedad.	Municipalidad con recursos humanos capacitados en DEL.	Territorio vulnerable a desastres naturales.
Producción Agrícola, con rendimientos Considerables.	Mal uso del suelo de acuerdo a la vocación Productiva.	Capacidades de asociación empresarial.	Centralización en la aplicación de políticas públicas nacionales.
Capacidad de mitigar el desempleo a través de la subcontratación para la prestación de servicios.	Falta de un agente regulador de pesa.		Falta de mantenimiento periódico del MTI, a los caminos de segundo orden.
Zona territorial con climas favorables a la producción agropecuaria e industrial.	Falta de la implementación de prácticas productivas que promuevan la conservación del medio ambiente.		
Alto índices de jóvenes formados en disciplinas acorde a las potenciales de desarrollo del territorio.	Actores locales no organizados por sector.		
Territorio con alto movimiento comercial.	Propietarios no llevan un registros contables de sus negocios		
Gobierno Local vinculado en todos los procesos de DEL.	Falta de capacitaciones a los pequeños y medianos negocios del municipio.		
Territorio con condiciones, rendimientos y calidad productiva para la exportación.			
Topografías para diversidades plantaciones de rubros (agrícola, pecuaria y forestal).			
Red vial comunican el municipio.			
Población con alto interés de disponibilidad de superación profesional y económica.			
Municipalidad cuenta con la ODEL y la descentralización de sus direcciones para la promoción del desarrollo local.			

Plan de Acción del Proyecto

- **Resultas Esperados:**
 - Aumentar los ingresos de los negocios locales
 - Reducción de fracasos de negocios
 - Aumento en la economía local
 - Mejoramiento del ambiente empresarial

- **Grupos Beneficiarios:**
 - Empresarios locales
 - Emprendedores locales
 - Clientes potenciales del municipio

- **Actores Locales Involucrados:**
 - Gobierno Municipal
 - Pequeños Empresarios
 - Entidades Financiaras
 - Cuerpo de Paz

- **Contribuciones al Proyecto:**
 - Coordinación: Gobierno Municipal
 - Capacitación: Cuerpo de Paz

- **Requisitos Previos:**
 - Localidad y equipo disponible
 - Recursos económicos disponibles

- **Factores de Riesgo:**
 - Posibilidad que los pequeños empresarios no dispongan del proyecto o no lleguen a los talleres

- **Costo Estimado:**
 - Costos de Operación: C\$ 800.00 por taller



- **Tiempo para la Implementación:**

- 3 meses
- 6 charlas (2 veces un mes)

- **Tiempo para Impacto:**

- Evaluación corta después de cada taller
- Cada año subsiguiente implementaremos una serie de capacitaciones y evaluaremos los conocimientos.

