

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE CONTADURIA PÚBLICA**



TRABAJO DE GRADUACION

“PROPUESTA DEL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS FAMILIAS BENEFICIADAS DE LA
ONG HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTÁN. AÑO 2014”

PRESENTADO POR:

RODRÍGUEZ SANTACRUZ, HÉCTOR ARMANDO

TORRES GUERRERO, AMELIA ELIZABETH

TORRES GUERRERO, CLAUDIA BEATRIZ

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA PÚBLICA

DOCENTE DIRECTOR:

LICENCIADA EMILIA ESPERANZA PERDOMO DE NAVARRETE

CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, SEPTIEMBRE 2014

SAN MIGUEL

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES

ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO

RECTOR

MS. D ANA MARIA GLOWER DE ALVARADO

VICE-RECTORA ACADEMICA

DRA. ANA LETICIA ZA VALETA DE AMAYA

SECRETARIA GENERAL

LIC. FRANCISCO CRUZ LETONA

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES

LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ

DECANO

LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ

VICE-DECANO

LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNÁNDEZ

SECRETARIO GENERAL

LIC. OSCAR RENÉ BARRERA GARCÍA

DOCENTE COORDINADOR

LICDA. EMILIA ESPERANZA PERDOMO DE NAVARRETE

DOCENTE DIRECTOR

LIC. LUIS ALONSO ARGUETA INTERIANO.

ASESOR METODOLÓGICO

A Dios Todopoderoso, por cada bendición recibida y por su compañía a lo largo de mi vida, por quien pude alcanzar este gran logro.

A mi familia que me apoyo en mis estudios superiores: mi padre, Héctor Rodríguez, a través de su arduo trabajo año con año; mi madre, Morena Santacruz con su amor incondicional de cada día y a mis hermanas, Araceny Rodríguez y Susana Rodríguez, por su apoyo en cualquier complicación durante mi carrera y demás familia.

A mis compañeras de equipo, Amelia y Claudia Torres, quienes siempre mostraron su apoyo y amistad para conmigo, compartiendo así conocimientos y momentos que valen la pena recordar.

A mi asesora, Licda. Emilia Esperanza Perdomo, que estuvo al pendiente de mi desarrollo como profesional con dedicación, orientación y consejos.

A mis demás docentes de educación básica, media y superior, que velaron por mi crecimiento académico.

A mis amigos, aquellos que en las buenas y en las malas estuvieron ayudándome a crecer como persona.

A Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután, por abrir las puertas de la institución y así poder desarrollar nuestra investigación.

Héctor Armando Rodríguez Santacruz

A Jehová Dios, por guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban.

A mis Padres: Roberto Antonio Torres, por su sacrificio, apoyo, consejos, comprensión, y amor; Olga Marisol Guerrero, quien supo infundir valores y principios en nuestra familia que nos hacen el tipo de personas que somos ahora, sé que este momento hubiera sido tan especial para ella como lo es para mí.

A mis abuelos: Rosa Amelia Carranza, por ser el ejemplo de seguir adelante y sus valiosos consejos; José Simón Torres, por ser el padre de una gran familia y su perseverancia.

A mis hermanos: Laura Marisol, Oscar Roberto, Claudia Beatriz; por estar presentes en todo momento de mi vida, darme ánimo y escucharme, y sobre todo darme su apoyo cuando más lo necesitaba.

A toda mi familia, por su apoyo y cariño, especialmente mis tías Amelia Elizabeth y Rosa Xenia Torres Carranza, a quienes quiero como unas madres por haber estado en los momentos más difíciles y su amor incondicional.

A mis compañeros de tesis, Héctor Rodríguez y Claudia Torres por ser mis mejores amigos y haber compartido buenos momentos a lo largo de nuestra carrera universitaria.

A mi asesora, Licda. Emilia Esperanza Perdomo, por su paciencia, consejos y cariño, y a todos mis maestros por haber compartido sus conocimientos.

Al Programa de Becas Fantel, por haber confiado en mí y haberme brindado los recursos económicos necesarios para alcanzar esta meta.

A Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután, por habernos brindado la oportunidad de desarrollar nuestra tesis en su institución.

Amelia Elizabeth Torres Guerrero

A Jehová Dios, por darme siempre la fuerza y sabiduría necesaria para seguir adelante a lo largo de mi vida, ya que sin sus bendiciones no habría logrado finalizar esta carrera.

A mis padres: Roberto Antonio Torres, por su amor, su esfuerzo, ayuda y apoyo incondicional en todo momento; Olga Marisol Guerrero, por ser el pilar de nuestra familia, sus consejos y valores viven en cada uno de nosotros.

A mis hermanos, Laura Marisol, Oscar Roberto y Amelia Elizabeth, por su cariño y apoyo a lo largo de mi vida y carrera profesional.

A mis abuelos, Rosa Amelia Carranza, por estar en los momentos más importantes de mi vida, por sus consejos y por ser un ejemplo de sacrificio, valor y abnegación; José Simón Torres, de manera póstuma, por su ejemplo de perseverancia y constancia, y valores infundidos en nuestra familia.

A mi familia por su apoyo continuo, en especial mis tías Rosa Xenia y Amelia Elizabeth, por su amor incondicional, apoyo y consejos.

A mis compañeros de Tesis, Héctor Santacruz y Amelia Torres, por todas las vivencias compartidas a lo largo de la carrera, por su amistad y comprensión.

A mi prometido Walter González, por su comprensión, paciencia y amor, brindándome siempre palabras de ánimo para seguir adelante.

A mi asesora Emilia Esperanza Perdomo de Navarrete, por los conocimientos compartidos y cariño, y demás maestros, por haber colaborado en mi enseñanza y desarrollo a lo largo de mi formación como profesional.

A Hábitat Para La Humanidad, Agencia Usulután, por permitirnos realizar nuestro trabajo de graduación en su institución.

Claudia Beatriz Torres Guerrero

INDICE GENERAL

Contenido

INTRODUCCION	i
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. TITULO DESCRIPTIVO DEL PROYECTO.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.3. ENUNCIADO DEL PROBLEMA	5
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.5. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION	7
1.5.1. Delimitación del Tiempo	7
1.5.2. Delimitación de Espacio o Territorio.....	7
1.5.3. Delimitación de Recursos.....	7
1.6. OBJETIVOS.....	8
1.6.1. General	8
1.6.2. Específicos.....	8
CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA.....	9
2.1. MARCO LEGAL.....	9
2.1.1. Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro.....	9
2.1.2. Código Tributario	10
2.1.3. Código de Comercio.....	14
2.2. MARCO HISTORICO	16
2.2.1. Antecedentes Históricos de la Capacitación	16
2.2.1.1. Antecedentes de la Capacitación en El Salvador	17
2.2.2. Antecedentes de las ONG'S a Nivel Mundial	17
2.2.3. Antecedentes de las ONG'S en Latinoamerica	20
2.2.4. Antecedentes de las ONG'S en El Salvador	21
2.2.5. Historia de Hábitat para la Humanidad Internacional	29
2.2.5.1. Hábitat para la Humanidad en Latinoamérica	30
2.2.5.2. Hábitat para la Humanidad en El Salvador.....	31

2.3. MARCO TEORICO	35
2.3.1. GENERALIDADES DE LOS PROGRAMAS	35
2.3.1.1. Definición.....	35
2.3.1.2. Origen de los Programas.....	36
2.3.1.3. Importancia de los Programas.....	37
2.3.1.4. Características de los Programas.....	37
2.3.1.5. Tipos de Programas	38
2.3.2. GENERALIDADES DE LOS PROGRAMAS DE CAPACITACION	38
2.3.2.1. Definición de Capacitación	38
2.3.2.2. Objetivos de la Capacitación	39
2.3.2.3. Tipos de Capacitación	39
2.3.2.4. Beneficios de la Capacitación	40
2.3.2.5. Programa de Capacitación	40
2.3.2.5.1. Módulo de Capacitación	41
2.3.2.5.1.1. Características Generales de los Módulos	41
2.3.3. GENERALIDADES DEL DESARROLLO ECONOMICO FAMILIAR.....	42
2.3.3.1. Conceptualización de Familia y Desarrollo	42
2.3.3.1. Microempresa Familiar.....	43
2.3.3.2. Propósito del Desarrollo Familiar	43
CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	45
3. METODOLOGIA.....	45
3.1 DEFINICION DEL TIPO DE INVESTIGACION.....	45
3.1.1 Naturaleza de la Investigación	45
3.2 UNIVERSO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA	46
3.3 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA CAPTURA DE LA INFORMACION	48
3.3.1 Técnicas de Recolección de Datos	48
3.3.2 Instrumentos de Recolección de Datos	48
3.4 TECNICAS DE ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS	48
3.4.1 Técnicas de Análisis de Datos	48
3.5 PROCEDIMIENTOS	49

3.5.1 Procesamiento de la Información	49
3.6 RESULTADOS ESPERADOS	50
3.7 CONSIDERACIONES ETICAS.....	50
3.8 RIESGOS Y BENEFICIOS	51
3.8.1 Riesgos	51
3.8.2 Beneficios.....	51
CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS	52
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
CAPITULO VI: PROPUESTA DEL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS FAMILIAS BENEFICIADAS POR LA ONG HABITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTAN.	70
BIBLIOGRAFIA.....	178
ANEXOS.....	180

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	52
CUADRO N° 2	53
CUADRO N° 3	54
CUADRO N° 4	55
CUADRO N° 5	56
CUADRO N° 6	57
CUADRO N° 7	58
CUADRO N° 8	60
CUADRO N° 9	61
CUADRO N° 10	62
CUADRO N° 11	64
CUADRO N° 12	65

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1.....	52
GRAFICO N°2.....	53
GRAFICO N° 3.....	54
GRAFICO N° 4.....	55
GRAFICO N° 5.....	56
GRAFICO N° 6.....	57
GRAFICO N° 7.....	59
GRAFICO N° 8.....	60
GRAFICO N° 9.....	61
GRAFICO N° 10.....	63
GRAFICO N° 11.....	64
GRAFICO N° 12.....	65

RESUMEN

La presente investigación se lleva a cabo debido a la necesidad existente en la ONG Hábitat Para La Humanidad El Salvador, agencia Usulután de ayudar a las familias ya beneficiadas por la organización, con créditos para la construcción y mejoramiento de vivienda dados sus bajos recursos a que tengan un desarrollo económico sostenible, esto mediante el *Programa Vivienda Productiva* que impulsara que las familias tengan los conocimientos básicos para que puedan llevar a cabo una idea de negocio en su hogar, se pretende entonces diseñar este programa de capacitación para las familias el cual estará dividido en tres módulos: Emprendedurismo, Financiero-Contable y Costos.

La metodología de la investigación estará bajo un estudio correlacional y la población a estudiar son las 200 familias que están siendo beneficiadas por Hábitat Para la Humanidad de las cuales se determinó una muestra de 131 familias a las que se entrevistara para saber cuáles son sus impresiones del programa a proponer y además saber cuáles son sus necesidades de capacitación, los datos obtenidos se tabularan mediante cuadros en los que se especificaran las cantidades y porcentajes para luego graficarlos.

Se espera que con la propuesta del Programa Vivienda Productiva los miembros de la ONG Hábitat Para La Humanidad Agencia Usulután tengan la guía necesaria para desarrollar las capacitaciones de cada uno de los módulos antes mencionados, al mismo tiempo se espera que las familias beneficiadas con el apoyo de la organización estén en la capacidad de desarrollar una idea de negocio en su hogar lo cual les permita mejorar su situación económica, ya que la microempresa familiar es una unidad de trabajo que busca garantizar un ingreso estable que compense el trabajo y el esfuerzo de los que participan en ella.

Palabras Clave: ONG, Programa Vivienda Productiva, Módulos de Capacitación: Financiero-contable, Costos, Emprendedurismo, Microempresa familiar.

INTRODUCCION

Las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro son entidades de carácter civil con diferentes fines, objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos las cuales jurídicamente adoptan diferentes estatutos tales como asociación, fundación, corporación, entre otras formas.

“Hábitat para la Humanidad”, es una ONG que ha estado por más de 20 años brindando oportunidades a las familias de bajos ingresos para que tengan un lugar digno en el cual vivir, a través de créditos accesibles y ayuda humanitaria.

Sin embargo HPH no cuenta con un programa que brinde ayuda las familias para que puedan tener sostenibilidad económica luego de la construcción de la vivienda, por lo tanto la presente investigación está enfocada al diseño de un programa que permita capacitar a las familias para que desarrollen en su hogar un pequeño negocio y de esa manera lograr un crecimiento económico.

El capítulo I llamado Formulación del Problema, comprende la situación problemática en donde se explica cómo el fenómeno se está desarrollando, se incluye además el planteamiento del problema el cual contiene la forma de cómo se pretende resolver el problema, así como su respectiva justificación que explica la importancia del proyecto a realizar y sus beneficiados, que son las familias que ya cuentan con los servicios que ofrece la institución; además de la limitación de la investigación y los objetivos que se pretenden lograr.

El capítulo II Marco de Referencia, incluye los antecedentes de la investigación, su respectivo marco normativo de acuerdo con las leyes vigentes del país y el respectivo marco teórico de las variables en estudio que servirán de parámetros para la elaboración de la propuesta de solución.

El capítulo III Metodología de la Investigación contiene las descripciones generales del estudio como son, el tipo de investigación, la población o sujetos a estudiar, el respectivo cálculo de la muestra para cada estrato de la población, la

técnica a usar para la recolección de los datos, qué tipos de instrumentos se utilizarán para recoger la información y el debido procedimiento para validarlo, así como el detalle de cómo se recogerán, procesarán y presentará los datos.

El capítulo IV en este presenta el Análisis e Interpretación de los datos obtenidos al aplicar las técnicas de investigación definidas en el capítulo anterior.

El capítulo V describe las conclusiones y Recomendaciones de la investigación realizada en el periodo establecido.

El capítulo VI contiene la Propuesta del Programa Vivienda Productiva para la ONG Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, que contiene el diseño de los módulos de capacitación sobre Emprendedurismo, Finanzas, Contabilidad y Costos de Producción.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. TITULO DESCRIPTIVO DEL PROYECTO

Propuesta del Programa Vivienda Productiva para el Desarrollo Económico de las Familias Beneficiadas de la ONG Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, Año 2014.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Organizaciones No Gubernamentales constituyen asociaciones propias de la sociedad civil desligadas de los órganos del gobierno –Estado-. Su fin es público contrario al privado; en general, no buscan el lucro o beneficio económico de sus integrantes sino que es un fin altruista en diferentes aspectos de la vida social. Su alcance de labor social puede ser nacional y/o internacional.

Dentro de un Estado hay Organizaciones No Gubernamentales que cubren todo el país y otras que su trabajo es comunitario, en especial en un municipio o parte del mismo. Es indiscutible que las ONG como asociaciones y expresiones participativas de la sociedad civil, tienen un espacio ganado y una considerable influencia en los diversos sectores sociales: *político, económico, social y cultural*.

En El Salvador actualmente operan diferentes asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, conocidas como Organizaciones No Gubernamentales, las cuales a lo largo de los últimos años han contribuido al mejoramiento de las condiciones de vida de muchas familias salvadoreñas, a través de los programas y/o proyectos sociales que desarrollan. Una de estas organizaciones es Hábitat para la Humanidad, que en adelante se llamara HPH, la cual por más de 20 años ha estado brindando oportunidades a las familias para que tengan

un lugar digno en el cual vivir, a través de sostenibilidad financiera y comunitaria, promoviendo oportunidades innovadoras y accesibles de financiamiento para que las familias de bajos ingresos mejoren su situación habitacional.

El Salvador cuenta con una extensión territorial que no supera los 21,000 kilómetros cuadrados, es el país más pequeño de Centroamérica. Sin embargo, es también uno de los países con más alta densidad poblacional. Su población ronda los seis millones de personas. En el país, un alto porcentaje de la población no tiene una vivienda digna. Cabe mencionar además que parte del problema es que el Estado no ha podido dar una respuesta adecuada ante la problemática, porque las instituciones gubernamentales encargadas de velar por el derecho de acceso a una vivienda digna no actúan dentro de un marco estructurado y de coordinación entre las mismas, es decir que el Estado a través de sus instituciones no hace un abordaje integral, sino más bien pequeños esfuerzos dispersos para atender una situación compleja que requiere de una solución integral.

Según el Censo de Población y Vivienda de 2007, más de 360,000 familias viven en condiciones no adecuadas. Más de 85% de ellas poseen un lugar para vivir, sin embargo, no alcanza los estándares mínimos, lo cual se define como “déficit cualitativo”, que es no disponer de material apropiado según los “estándares mínimos establecidos para la protección de la vida familiar” (materiales de muros, techo y piso) así como en viviendas que no cuentan con servicios básicos (agua potable, alcantarillado, electricidad).¹ Las otras familias, aproximadamente 44,000, conforman el “déficit cuantitativo”, lo cual significa que carecen de un lugar donde vivir. Este déficit habitacional es un resultado de

¹ Arq. Isly Peñate de Monge. Proyecto de Investigación (2008) *LA VIVIENDA POPULAR EN ALTURA COMO SOLUCIÓN HABITACIONAL, EN LOS MUNICIPIOS DE SOYAPANGO, ILOPANGO Y SAN MARCOS*. Biblioteca Universidad Tecnológica de El Salvador.

la pobreza, la tasa de crecimiento y desastres naturales, como terremotos y tormentas. Debido a las circunstancias económicas, sociales y culturales, son muchas las familias que no gozan de las condiciones mínimas para tener una vida digna, entre ellas una vivienda que supla suficientemente su necesidad habitacional, que no consiste sólo en un lugar donde habitar, sino, de un entorno en el cual la familia pueda desarrollarse productivamente y con dignidad. Desafortunadamente, es común ver familias viviendo en champas de lámina, bahareque o en condiciones de hacinamiento.

Lo relacionado a la vivienda digna incluye una serie de factores interrelacionados que contribuyen a agudizar el problema. En este punto se plantean otras situaciones que afronta el país, que afecta directamente el cumplimiento del derecho de acceso a una vivienda digna como son: *el desempleo o subempleo, el acelerado y desordenado crecimiento de la población, falta de política social, etc.*, todo dentro del círculo vicioso de la pobreza. Además, el tener una vivienda adecuada impacta positivamente en múltiples aspectos de la calidad de vida de familias como salud, educación y prosperidad económica, el desarrollo de la sociedad salvadoreña estará dado también por las condiciones favorables en las que las familias puedan tener un mejor bienestar.

Hábitat para la Humanidad de El Salvador ofrece servicios con el fin de suplir esta necesidad de vivienda digna y adecuada antes descrita entre las familias salvadoreñas de escasos recursos, con una filosofía de "Un mundo donde todos tengan un lugar adecuado para vivir" y con valores cristianos que impulsan aún más a esta noble labor social. La asociación dedica sus esfuerzos en poder darle progreso a esta parte de sociedad, pues sabe de la importancia de vivir dignamente, es por ello que ofrece líneas de crédito: Construcción de

vivienda nueva: *Mejoramientos de viviendas; Terreno (lote) más construcción de vivienda nueva; Compra de casa usada; Compra de casa nueva.*

El problema detectado por Hábitat para la Humanidad es que hay muchas familias que ya han sido beneficiadas con la construcción o mejoramiento de su vivienda y a pesar de eso siguen en condiciones de pobreza, por esta razón es necesario un programa que contribuya a que las familias tengan desarrollo económico sostenible posterior a la construcción de su vivienda, mediante capacitaciones que impulsen a que las familias lleven a cabo una idea de negocio en pequeño dentro de su mismo hogar.

1.3. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

¿Cómo diseñar el programa Vivienda Productiva para el Desarrollo Económico de la Familias Beneficiadas de la ONG Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután?

1.4. JUSTIFICACIÓN

En El Salvador hay muchas instituciones crediticias que ofrece a sus clientes programas para capacitarlo en materia financiera y así aprendan a manejar sus ingresos, fomentando el ahorro, priorizar sus gastos e impulsar un micronegocio para que alcancen la sostenibilidad económica. En vista de estos programas que ofrecen cada vez más las instituciones financieras se ve necesario que Hábitat para la Humanidad se adapte a este entorno, para que de esta manera se amplíen los beneficios que ofrece a las familias y comunidades del departamento de Usulután. Hábitat para la Humanidad atiende aproximadamente 200 familias en cada año fiscal con los servicios construcción y crédito para vivienda enfocados en personas que están excluidas del sistema bancario tradicional dados sus bajos ingresos económicos.

El Programa Vivienda Productiva surge por la necesidad de que las familias superen las condiciones de pobreza en que viven, teniendo como objetivo principal contribuir al desarrollo económico de las familias que tienen necesidad de vivienda y que además, tengan las condiciones y habilidades para llevar a cabo una idea de negocio, una microempresa, dentro de su mismo hogar.

Es por todo lo antes mencionado que el "Programa Vivienda Productiva para el Desarrollo Económico de la Familias Beneficiadas por la ONG Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután" sería beneficioso, ya que mediante éste no solo se solventaría la necesidad de vivienda como se hace actualmente sino que además brindaría a esas familias asesoría técnica y financiera para que ellas

puedan invertir en un negocio propio y de esa manera impulsar el desarrollo económico de las familias beneficiadas por HPH Agencia Usulután.

Como resultado de la investigación a realizar se presentará una Propuesta del Programa Vivienda Productiva a la ONG Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, la cual si se implementa ayudará a ampliar los servicios que ofrece a las familias ya beneficiadas o aquellas que son potenciales a serlo, así como también, en la propuesta se incluirán los módulos de capacitación que componen la misma, los cuales son Emprendedurismo, Financiero-Contable y Costos, siempre con el objeto que las familias emprendan una idea de negocio en su propio hogar.

Se pretende que esta investigación a realizar sea de utilidad para:

- El personal de HPH, Agencia Usulután, mediante los procesos, planes y capacitaciones a desarrollarse mediante la implementación del Programa;
- Las familias que serán beneficiadas con el programa, que podrán llevar a cabo una idea de negocio, para así lograr la sostenibilidad económica;
- Los estudiantes y el grupo de la investigación, que podrá obtener un conocimiento más amplio sobre los programas que ofrecen las ONG y además, de los beneficios que brindan a la sociedad en general, con sus fines sociales y así obtener información que les permita realizar trabajos similares.

1.5. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

1.5.1. Delimitación del Tiempo

La investigación sobre la Propuesta del Programa Vivienda Productiva para Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, se desarrolla en el periodo de Marzo a Septiembre de 2014.

1.5.2. Delimitación de Espacio o Territorio

La investigación se lleva a cabo en la Agencia Usulután de Hábitat para la Humanidad, ubicada a 200 metros al poniente del desvío a Santiago de María, sobre Carretera El Litoral, Departamento de Usulután.

1.5.3. Delimitación de Recursos

Materiales

Para llevar a cabo la presente investigación fue necesario utilizar los siguientes: materiales bibliográficos, papel bond, lapiceros, lápiz, borrador, sacapuntas, correctores, tinta para impresoras, memoria USB, computadoras, internet, impresoras, escáner estos y otros materiales se necesitaron en el tiempo correspondiente a la investigación y fueron financiados por el grupo investigador.

Humanos

Este recurso es uno de los más importantes para llevar a cabo la investigación, entre estos tenemos: el asesor metodológico, el docente director de la investigación, personal relacionado con el trabajo de investigación de la ONG y el grupo investigador que está conformado por tres integrantes.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. General

- Elaborar un modelo del Programa Vivienda Productiva para la ONG Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután, que permita impulsar el Desarrollo Económico de las Familias Beneficiadas de la ONG.

1.6.2. Específicos

- Identificar las necesidades de Capacitación para las familias beneficiadas por la ONG Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután.

- Elaborar una guía para cada uno de los módulos contenidos en el Programa Vivienda Productiva.

- Elaborar los módulos de Capacitación Financiero-Contable, Costos y Emprededurismo para el Programa Vivienda Productiva.

CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA

2.1. MARCO LEGAL

A continuación se presenta el Marco Legal aplicable a las Organizaciones No Gubernamentales en El Salvador.

2.1.1. Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro

Art. 1.-El artículo menciona el objeto de la ley, que es establecer un régimen jurídico especial, que se aplicará a las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro en El Salvador.

Art. 3.- Establece la capacidad de las asociaciones y fundaciones en cuanto a sus actuaciones según lo que disponga la presente ley y las normas específicas.

Aclarando que sin perjuicio de la facultad que tienen para la realización de todos los actos necesarios para el cumplimiento de sus fines, establecidos en su norma interna, siempre que no contraríen el orden público, la moral, la ley y las buenas costumbres.

Art. 5.- Las asociaciones y fundaciones son civilmente responsables de las acciones realizadas a su nombre por sus administradores o miembros, cuando éstos no excedan de las facultades que les asignen por la norma que las regula.

Art. 6.- Estipula que las asociaciones y fundaciones estarán sujetas a las mismas obligaciones tributarias que establecen las leyes para las personas naturales y jurídicas, siempre y cuando no estén excluidas por dichas leyes.

Art. 7.- Las asociaciones y fundaciones serán declaradas de utilidad pública, previa calificación de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda.

La declaración de utilidad pública podrá ser revocada en cualquier momento, si los motivos por los cuales fue concedida llegaren a desaparecer.

Art. 9.- Se entiende que una asociación y fundación es sin fines de lucro, cuando no persiga el enriquecimiento directo de sus miembros, fundadores y administradores. Por lo que, no podrán distribuir beneficios, remanentes o utilidades entre ellos, ni disponer la distribución del patrimonio de la entidad entre los mismos al ocurrir la disolución y liquidación de la entidad.

Los siguientes artículos tienen relación con el contenido de los diferentes módulos que se desarrollarán en el programa de Vivienda Productiva los cuales son: Financiero-Contable y Costos.

2.1.2. Código Tributario

OBLIGACIÓN DE LLEVAR CONTABILIDAD FORMAL, REGISTROS, INVENTARIOS Y UTILIZAR MÉTODOS DE VALUACIÓN

Contabilidad Formal

En el artículo 139 habla de la contabilidad formal, y que se entiende que es la que, ajustándose consistentemente a uno de los métodos generalmente

aceptados por la técnica contable apropiada para el negocio de que se trate, es llevado en libros autorizados en legal forma.

Además la contabilidad formal deberá complementarse con los libros auxiliares de cuentas necesarias y respaldarse con la documentación legal que sustente los registros, que permita establecer con suficiente orden y claridad los hechos generadores de los tributos establecidos en las respectivas leyes tributarias, las erogaciones, estimaciones y todas las operaciones que permitan establecer su real situación tributaria.

El artículo aclara el orden en que deberán llevarse los asientos contables, establece que los asientos se harán en orden cronológico, de manera completa y oportuna, en idioma castellano y expresado en moneda de curso legal. Las operaciones serán asentadas a medida que se vayan efectuando, y solo podrá permitirse un atraso de dos meses para efectos tributarios.

En cuanto a las modificaciones de los asientos nos estos no podrán modificarse de manera que no sea determinable su contenido primitivo. Tampoco podrán llevarse a cabo modificaciones tales que resulte incierto determinar si han sido hechas originariamente o con posterioridad.

En este mismo artículo dice la manera en que se deben conservar las partidas contables y documentos, estableciendo que será en legajos y ordenarse en forma cronológica, y que en todo caso, las partidas contables deberán poseer la documentación de soporte que permita establecer el origen de las operaciones que sustentan; lo anterior, también es aplicable a las partidas de ajuste.

La contabilidad puede llevarse de dos formas: en forma manual o mediante sistemas mecanizados, para lo cual no será necesario obtener autorización previa de la Administración Tributaria, bastando con cumplir las normas

relativas a la conservación de los respectivos archivos y programas. Los sujetos pasivos están obligados a exhibir la contabilidad en las oficinas de la casa matriz o en el lugar que hayan informado que la mantendrán.

Registros Especiales

Según el artículo 140 todos los sujetos pasivos están obligados a llevar con la debida documentación, registros especiales para establecer su situación tributaria de conformidad a lo que disponga el Código y las respectivas leyes y reglamentos tributarios. Además están excluidas de esta obligación las personas naturales cuyos ingresos provengan exclusivamente de salarios, sueldos y otras compensaciones de carácter similar, por servicios personales prestados como empleados bajo dependencia laboral.

En este artículo se establecen disposiciones específicas para determinados sujetos pasivos, relativas a la obligación de llevar registros especiales ya sea en forma manual, mecanizada o computarizada, en este caso se considera necesario dar a conocer solamente la del literal a):

a) Comerciantes no obligados a llevar contabilidad formal: Al principio de cada ejercicio o período impositivo asentarán con claridad todos sus bienes, derechos y obligaciones en un libro encuadernado. Durante el desarrollo de sus operaciones registrará en dicho libro con claridad y detalle las compras, gastos y ventas, ya sean al contado o al crédito, los cobros y pagos, y harán al final de cada ejercicio una liquidación de sus operaciones.

Registros para contribuyentes inscritos del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de Servicios.

Según el Artículo 141 Los contribuyentes inscritos del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, deberán llevar los libros o registros de Compras y de Ventas relativos al control del referido

impuesto, así como registros y archivos especiales y adicionales que sean necesarios y abrir las cuentas especiales requeridas para el control del cumplimiento de dicho impuesto.

Además se establecen algunas de las obligaciones que deben cumplir, las cuales son:

a) Las anotaciones que resulten de sus operaciones de compras, importaciones, internaciones transferencias de dominio, retiros, exportaciones y prestaciones de servicios que efectúen, amparados por los documentos obligatorios establecidos en la sección *Emisión de Documentos*, que emitan o reciban, deben efectuarse diariamente y en orden cronológico, permitiéndose como máximo un atraso de quince días calendario en el registro de operaciones, contados desde la fecha en que deban emitirse o se reciban los documentos exigidos en este Código;

b) Anotar los comprobantes de crédito fiscal, notas de crédito y débito, facturas de exportación y comprobantes de retención, declaraciones de mercancías o mandamientos de ingreso, que emitan o reciban, en forma separada e individualizada, la fecha del documento emitido o recibido, los números de series correlativos pre impresos del documento, numero de la declaración de mercancías o mandamiento del ingreso, nombre del cliente o proveedor local contribuyente y su número de registro, nombre del cliente extranjero, valor neto de la operación, valor del impuesto, y valor total;

c) Anotar para el caso de operaciones a consumidor final las facturas o documentos equivalentes que emitan, la fecha de los documentos emitidos, el rango de los números correlativos pre impresos por establecimiento, negocio, centro de facturación, o máquina registradora autorizada en el caso de tiquetes, identificación del establecimiento, negocio, centro de facturación o máquina

registradora, valor de la operación incluyendo el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios;

d) Los libros o registros del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios deben llevarse en libros empastados y foliados autorizados por un Contador Público autorizado por el Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría, ya sea en forma manual o computarizada, sus anotaciones deben totalizarse por período tributario y servir de base para la elaboración de la declaración. En la hoja que conste el total de las operaciones deberán firmar el Contador del contribuyente que lleve el registro de las operaciones; y,

e) Los libros y registros deberán ser mantenidos en el negocio u oficina, establecimiento o en el lugar informado a la Administración Tributaria.

2.1.3. Código de Comercio

CONTABILIDAD

Art. 437.- Los comerciantes cuando posean un activo inferior a los doce mil dólares, llevarán la contabilidad por sí mismos o por personas de su nombramiento; es decir, que los microempresarios que pueden aplicar al programa están dentro este grupo de comerciantes.

Art. 438.- Los registros contables de la actividad de los comerciantes que acepten el programa son obligatorios y deben llevarse en libros empastados o en hojas separadas, todas las cuales estarán foliadas, y serán autorizadas por el Contador Público autorizado que hubiere nombrado el comerciante. Asimismo, las hojas de cada libro deberán ser numeradas y selladas por el Contador Público autorizado, debiendo poner en la primera de ellas una razón

firmada y sellada, en la que se exprese el nombre del comerciante que las utilizará, el objeto a que se destinan, el número de hojas que se autorizan y el lugar y fecha de la entrega al interesado.

Art. 439.- Es muy importante aclarar que los microempresarios deben asentar sus operaciones diariamente y llevar su contabilidad con claridad, en orden cronológico, sin blancos, ni tachaduras y sin presentar señales que han sido alterados.

Art. 440.- Las disposiciones de los artículos 436, 438 y 439 son aplicables a todos los registros que por ley, deban llevar los comerciantes, aunque no sean de contabilidad.

Art. 441.- Los microempresarios deberán establecer, al cierre de cada ejercicio fiscal, la situación económica de su empresa, la cual mostrará a través del balance general y el estado de pérdidas y ganancias, como mínimo requisito de sus operaciones dentro del ejercicio fiscal.

Art. 452.- Los comerciantes individuales, que sean beneficiados por el programa de Vivienda Productiva, cuyo activo en giro sea inferior a los doce mil dólares, llevarán un libro encuadernado para asentar separadamente los gastos, compras y ventas, al contado y al crédito. En dicho libro harán, al final de cada año, un balance general de todas las operaciones de su giro, con especificación de los valores que forman el activo y el pasivo.

2.2. MARCO HISTORICO

2.2.1. Antecedentes Históricos de la Capacitación

La administración antigua o tradicional se basaba principalmente en que el empresario sostenía que la base de la productividad de la empresa estaba dada por el buen funcionamiento de las máquinas; su creencia era tal, que aseguraba que manteniendo éstas en un buen funcionamiento estaba asegurando el éxito de la empresa, relegando a segundo plano el elemento humano; sin embargo, en la administración moderna se toma como elemento principal de la empresa, al elemento humano, llegando a la interpretación que es el único capaz de darle movimiento a los demás elementos (materiales e inmateriales). Partiendo de lo anterior, se ha demostrado que es necesaria la capacitación ya que es un factor importante en la productividad de las empresas, que proporciona un mayor rendimiento en los empleados.

En los últimos años las empresas se encuentran con la lucha de sobrevivir en los mercados nacionales como en los internacionales, tratando de mantener altos grados de competitividad, calidad, productividad y buenos precios, por tal motivo se le ha prestado mayor importancia al recurso humano haciéndolo tomar una mayor participación dentro de la empresa, no como un factor más sino como el más importante de todos con el fin de concientizar a todos los niveles de la empresa del papel determinante que realiza el hombre dentro de la empresa como en la misma sociedad.

Muchas empresas de los países desarrollados vieron con satisfacción los resultados obtenidos de la capacitación de programas especializados, como círculos de calidad y justo a tiempo; que se han impartido a sus empleados porque comprendieron que la inversión que se hizo para que obtuvieran más conocimientos, habilidades; y así cometieran menos errores: no sólo trajo

beneficios de productividad, calidad y eficiencia a la empresa sino que además inherentemente al país; por el hecho de que son elementos que están en estrecha relación.

2.2.1.1. Antecedentes de la Capacitación en El Salvador

En sus orígenes la capacitación fue igual que en otros países y no se tomó como un factor importante para los salvadoreños. En la década de los 70's muchas empresas habían desarrollado sus propios centros de capacitación, los cuales brindaban conocimiento necesario para el desempeño de funciones en un puesto determinado, brindando más que toda la capacitación del "saber hacer".

El país cayó en crisis económica, social y política; fue cuando se empezó a buscar caminos de solución; para sacar adelante al país, no sólo en el mercado nacional sino que además en el extranjero.

Muchos propusieron como solución el de aprovechar el recurso con que cuenta más el país, el humano. Y es así como las organizaciones privadas existentes en esa época trataron de darle una respuesta a los problemas, con el establecimiento de los programas sociales especializados, pero no se quedaron solas, con el tiempo se fundaron otras instituciones privadas que también buscaron darle una conciencia al empresario sobre la necesidad de capacitación a sus empleados.²

2.2.2. Antecedentes de las ONG'S a Nivel Mundial

El avance de la sociedad, como bien se observar a través de la historia, no ha sido lineal ni sencillo; hoy se viven tiempos diferentes, sobre todo porque las personas para defender su integridad y el correcto funcionamiento de sus

² TESIS UNIVERSIDAD DR. JOSE MATIAS DELGADO: Diseño de un programa de capacitación para la administración efectiva en las micro y pequeñas empresas (MYPES). Pág. 19

instituciones ante las constantes violaciones a sus derechos fundamentales, traducidas en impunidad e injusticia, han encontrado en su propia determinación la fortaleza necesaria a través de organizaciones no gubernamentales (ONG's).

La formación de organizaciones no gubernamentales es un fenómeno a nivel mundial, pero su importancia proviene desde mediados del siglo XIX. Con el propósito de ilustrar lo anterior, conviene señalar lo siguiente: situaciones como el abolicionismo, las emergencias y los asuntos humanitarios originaron agrupaciones sociales que aspiraban a mejorar las condiciones de vida en general; entre las más reconocidas por su actuación y trascendencia internacional tenemos como ejemplo: el Movimiento Internacional de los Boy Scouts, Ayuda Cristiana, Amnistía Internacional y la Cruz Roja Internacional, esta última es quizá la que refleja mejor el espíritu internacionalista de las organizaciones no gubernamentales, ya que el hecho de haber surgido como una forma de ayuda desinteresada y sin fronteras en tiempo de guerra, significó la salvación de millones de soldados heridos, que de otra forma, ante la indecisión de los gobiernos enfrascados en una lucha sin cuartel, seguramente no hubiesen recibido la mínima atención médica y humanitaria; debemos citar como otro ejemplo loable también, a la Convención Mundial contra la Esclavitud, convocada en 1840, la cual sentó un precedente en la movilización mundial en contra de la compra-venta de esclavos.

Hasta 1909, el directorio de ONG's internacionales sumaba un total de 200, esta cifra se disparó en las últimas décadas debido principalmente a los

avances en materia de comunicación, área en la que sitúan la base de sus actividades.³

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, se generó un Nuevo Orden Mundial en el cual se creó la conciencia de la cooperación y la integración entre los países. No había ni vencedores ni vencidos y sin lugar a dudas la sociedad toda era víctima de la violencia generada en las Guerras.⁴

A partir de lo anterior, cobran auge las Organizaciones No Gubernamentales (ONG`s), conocidas como Organizaciones sin fines de lucro, que en el ámbito del desarrollo y la cooperación, se ha incrementado notablemente a nivel mundial.

Estas Organizaciones han ganado visibilidad, reconocimiento y legitimidad ante Gobiernos, Organismos y Agencias Internacionales, Medios de Comunicación y la opinión pública en general, ya no sólo por su acción en el terreno de la ayuda humanitaria sino cada vez más como protagonistas del desarrollo y la regulación social. La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), que nació de la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE), fue el símbolo del pensamiento económico occidental y se transformó en la caja de resonancia de filosofías relativamente liberales.

A comienzos del Siglo XX, el comercio y los imperios fueron los principales actores de la globalización, en la década de 1990, los nuevos actores han sido

³ARTICULO: Miguel Ángel Contreras Nieto. Las Organizaciones No Gubernamentales Realidad y Reto.

⁴SITIO WEB: Breve Historia de las Organizaciones No Gubernamentales.
<http://www.todosayudan.com/breve-historia-de-las-organizaciones-no-gubernamentales/>

la tecnología, los flujos de capital, la era de Internet y los flujos de intercambio comercial con el extranjero a corto plazo.

2.2.3. Antecedentes de las ONG'S en Latinoamérica

El surgimiento y evolución de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) en América Latina, tiene su punto de partida a finales de la década de los años 50's y se relaciona con algunos fenómenos sociales de gran trascendencia en la vida de los países que la conforman.

El papel asumido por la Iglesia Católica a finales de la década de los años de 1960, con el Concilio Vaticano II y su marco doctrinal discutido en la Conferencia de Obispos Latinoamericanos celebrada en Medellín en 1968, enunciando críticas a los modelos económicos promovidos por las agencias internacionales bajo influencia de las políticas de los países dominantes, sentaron las bases para la proliferación de organizaciones tendientes a dar apoyo a los grupos sociales más desprotegidos.

Las ONG's se convierten en un fenómeno masivo en Latinoamérica a partir de la década de los 70's, con la descentralización del Estado y la creciente participación ciudadana en los modelos de desarrollo humano, esto permite que las ONG's, tiendan a desempeñar un papel de primer orden en los estados de habla hispana.

La tarea de estas organizaciones ha consistido en contribuir a cerrar la brecha entre las políticas públicas (especialmente locales) y los procesos reales de la sociedad a la que van dirigidas, generando espacio para la vinculación de los diferentes actores, favoreciendo la discusión de los conflictos existentes y la

búsqueda razonable del consenso y la concertación en torno particularmente a la idea de la descentralización.⁵

2.2.4. Antecedentes de las ONG'S en El Salvador

En El Salvador, las ONG`s tienen como punto de partida la década de los años cincuenta, dentro de su quehacer predominaba el trabajo humanitario y de beneficencia, trabajando en ese rumbo hasta los años de 1970.

Sin embargo, fue en la década de 1960 cuando se dieron dos acontecimientos que en términos generales propiciaron el surgimiento de las ONG`s.⁶ Estos fueron:

- a) El Impulso de la iniciativa de la administración Kennedy denominada “Alianza para el progreso” que se convirtió en el principal vehículo para la promoción del modelo desarrollista predominante de los Estados Unidos de América.
- b) El Concilio Vaticano II (1962-1963) y la conferencia de Medellín (1968).

Partiendo de estas dos corrientes y documentos históricos se visualizan dos claras tendencias en las ONG´s:

⁵ *TESIS*: Universidad Francisco Gavidia: Propuesta de un Modelo Estratégico de Promoción para Posicionar en la Población del Municipio de San Salvador el Proyecto de Concientización de la No Violencia contra la Mujer impulsado por la ONG Melida Anaya Montes, Capítulo I.

⁶ Víctor González. Las ONG´s una Expresión de la Sociedad Civil Salvadoreña. El Salvador. Editorial PREIS. 1991. p .50

a) Las ONG's locales que canalizan recursos y administran proyectos de desarrollo de corte eficientista y paralelo al Estado, enmarcados dentro de las estrategias de desarrollo de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID).

b) Las ONG's locales de carácter alternativo que pretenden definirse a partir del compromiso con las organizaciones conocidas como Organismos No Gubernamentales de Promoción y Desarrollo.

Las organizaciones no gubernamentales constituyen organizaciones propias de la sociedad civil desligadas como su nombre lo indica, de los órganos de gobierno del Estado. Su fin es público en contrapuesto con lo privado. En general, no buscan el lucro o el beneficio económico para sus integrantes sino un fin altruista en diferentes esferas de la vida social. Su radio de acción puede ser nacional o internacional.

Dentro de un Estado hay organizaciones no gubernamentales que cubren todo el País y otras que circunscriben su trabajo a una comunidad en especial como un municipio o una parte del mismo.

Es indiscutible que las organizaciones no gubernamentales como expresiones asociativas y participativas de la sociedad civil, tienen un espacio ganado y una considerable influencia en diversos sectores sociales.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) al hablar de las ONG's las define como Organizaciones Privadas para el Desarrollo (OPD), entendiéndose estas como "organizaciones de utilidad pública, con estructura de funcionamiento y dirección establecida, personal profesional (técnico o administrativo) remunerado, con la función principal de prestar servicios de

asistencia técnica, financiera, de capacitación y formación, entre otros, a sujetos/as externos de la misma organización”.⁷

A continuación se presenta de manera cronológica el surgimiento de las ONG's en El Salvador:

- **DEL PERÍODO 1950-1960**

En esta década se conoce la existencia de las primeras ONG'S en una publicación de 1955 se discute sobre las relaciones de las ONG's con los organismos especializados y técnicos de la Naciones Unidas.

Refiriéndose a las organizaciones existentes en esos años el artículo afirma: Para la feliz realización de las funciones encomendadas a los organismos especializados, no políticos, de las Naciones Unidas, éstos necesitan de la ayuda privada y del apoyo moral de sus estados miembros. En El Salvador afortunadamente existe verdadera comprensión por esa labor a veces ignoradas por la OMS y así las Organizaciones No Gubernamentales, fundadas y dirigidas por distinguidos elementos de los diversos sectores sociales, llevan a cabo obras de magnífica colaboración con los organismos internacionales encargados de desarrollar en estos países los programas de asistencia de las Naciones Unidas. Se identifican entre varios Organismos No Gubernamentales operantes en El Salvador a los siguientes:

Asociación Nacional Pro—Infancia, Cruz Roja Salvadoreña. Patronato Nacional Antituberculoso, Cruz Blanca, Sociedad de Señoras de Médicos Pro—Beneficencia, Sociedad de Señoras de Abogados, Sociedad de Señoras de Odontólogos, Sociedad Benéfica Femenina, Defensa Social Salvadoreña. Asociación de Amigos de la Tierra. Federación Nacional de Sociedad de Padres

⁷ Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Directorio de Instituciones Privadas para el Desarrollo de El Salvador. 1998. P. 13

de Familia. Sociedad Bolivariana de El Salvador. Ateneo de El Salvador. Asociación de Amigos de la Cultura. Instituto Nacional Centro Americano”.

Las ONG'S antes citadas se clasifican por el autor según sus campos de trabajo. Salud. Beneficencia Asistencia Social. Modernización de la Agricultura, Promoción de la Cultura. Esta misma clasificación indica poca diversificación organizativa de las ONG'S hasta finales de la década de los 60s.

- **DEL PERÍODO 1960-1970**

Las experiencias de trabajo de la ONG'S en este periodo se diversifican con la creación del Circulo Salvadoreño de Educación y Cultura, Cáritas de El Salvador, y la Fundación Promotora de Cooperativas. En esta década también existe presencia de ONG'S internacionales que atienden a poblaciones en su mayoría marginales, como Plan de Padrinos Internacional.

La Iglesia Católica de El Salvador contribuyó al apareamiento y fortalecimiento de algunas ONG's como el caso de Cáritas de El Salvador, Secretariado Social Arquidiocesano, el Departamento Campesino que sería más tarde la Fundación Promotora de Cooperativas (FUNPROCOOP), Fundación Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima (FUNDASAL) en 1968. Asociación Fe y Alegría 1969, el Centro de Reorientación Cristiana, actualmente Centro de Reorientación Familiar y Comunitaria (CREFAC), ésta última fue creada con el apoyo de la Iglesia Episcopal de El Salvador en 1967.

- **DEL PERÍODO DE 1970-1980**

La existencia de factores de orden estructural generadores de la pobreza y miseria en la mayoría de la población y la limitada atención a este tipo de necesidades hace que en la década de los 70's se genere un movimiento social de amplio espectro que demanda mejores condiciones de vida para la población

y comienza un período de confrontaciones sociales y políticas, como huelgas, manifestaciones callejeras secuestros y asesinatos de personas importantes.

Esta situación de convulsión social hace que a finales de la década, la población comienza a desplazarse hacia zonas consideradas por ellos de mayor seguridad, dando origen a un fenómeno migratorio fundamentalmente orientado hacia las zonas urbanas y particularmente hacia el área metropolitana de San Salvador en la siguiente década aumentándose los cinturones de pobreza. La necesidad de atender las situaciones de emergencia generadas por la población desplazada, motivó el surgimiento de nuevas ONG's laicas y otras vinculadas a la Iglesia Católica e Iglesias Protestantes entre otras: La Asociación Salvadoreña de Investigación y Promoción Económico y Social (ASIPES). Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), Concientización para la Recuperación Espiritual y Económica del Hombre (CREDHO). etc. Es importante resaltar que la Iglesia Católica no se limitó a impulsar organizaciones de prestación de servicios y asistencia a grupos poblacionales de escasos recursos sino que al mismo tiempo que trabajaba en ese campo promovió la creación de una serie de organizaciones de movilización social entre 1964 y 1974 tales como: Juventud Obrera Campesina (JOC), Juventud Agraria Campesina (JAC), la Acción Católica Universitaria (ACUS), Juventud Estudiantil Cristiana (JEC—Estudiantes de Secundaria), Movimiento Intelectual Cristiano (MIC).

- **DEL PERIODO DE 1980-1990**

En la década de los 80s se inicia la guerra armada. La Reforma Agraria, la Estatización de la Banca y del Comercio Exterior, recrudece la guerra en el sector rural, lo que origina una amenaza para la población civil desplazada a

nivel nacional. Muchos de los recursos del gobierno escasean aún más y la población no alcanza a ser atendida por éste.

La población de desplazados por la guerra al no encontrar respuesta a sus necesidades, crea en 1984 el Comité Cristiano Pro—Desplazados (CRIPDES), con el objetivo de organizar a sus bases en el país para luchar por su derecho de regresar a sus lugares de origen.

Se registra el surgimiento de numerosas ONG'S de diferentes naturaleza orientadas a desarrollar programas de salud, asistencia técnica, desarrollo comunal, capacitación, defensa de los derechos humanos, desarrollo agrícola, créditos, etc.

Los factores más importantes que contribuyeron a este hecho fueron:

- a) La asistencia de Estados Unidos a El Salvador.
- b) La política de reformas durante la década.
- c) El agravamiento de las condiciones de vida de la población.
- d) La contra insurgencia y los planes de acción cívica.
- e) Los costos sociales de la guerra.
- f) La cooperación internacional no gubernamental.

Es importante hacer notar que también en esta década se crea la primera instancia de trabajo coordinado de ONG'S a través del Consejo Coordinador de Instituciones Privadas de Promoción Humana de El Salvador (CIPHES). Que aglutinó a 14 instituciones de promoción humana y desarrollo, que decidieron organizarse para afirmar sus espacios de trabajo, el derecho a trabajar en sus poblaciones metas y la libertad de movilización en los lugares donde ejecutaban proyectos.

El trabajo de las ONG'S fue aceptado por la población debido a que el gobierno no cubría sus necesidades y porque éstas estimulaban la participación de la población en las soluciones de sus problemas.

- **DEL PERÍODO DE 1990**

En la década de los 90s el proceso de paz tomó un giro serio y decidido para el logro de la misma que culmina con los Acuerdos de Paz entre el Gobierno de El Salvador (GOES), y el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), firmados en Chapultepec, México. Los desafíos para la reconciliación, pacificación, consolidación de la democracia, y la reconstrucción nacional llevan a la población salvadoreña y a las organizaciones que trabajan con ella a desarrollar voluntades para unir esfuerzos y superar los recelos que antes no les permitían acompañarse en sus acciones.

Se generan diversas instancias de interlocución y negociación entre el gobierno de El Salvador, ONG'S, Fuerza Social, Partidos Políticos, etc. El gobierno al aplicar las medidas de ajuste estructural refleja la tendencia de que sean las ONG'S las que ejecuten los programas de compensación social, por lo cual diferentes ONG'S han decidido participar activamente en la ejecución de dichos programas.

Un aporte de las ONG'S salvadoreñas a la sociedad ha sido el haber logrado instancias de concertación nacional para resolver problemas importantes en la vida nacional. Tal es el caso de las repatriaciones masivas de finales de la década de los 80s en las cuales las ONG'S involucradas conformaron una instancia interlocutora ante el gobierno de El Salvador, organismos internacionales y multilaterales. Generando propuestas a diferentes niveles que lograron condiciones favorables para resolver la problemática del retorno de los refugiados, alcanzando incluso consenso importante con las instancias

gubernamentales sobre el seguimiento en la atención de éstos sectores. Estas experiencias han sido retomadas por otros países de la región centroamericana en muchos de sus aspectos.

Actualmente las ONG'S Salvadoreñas no solamente buscan impulsar sus proyectos hacia actividades de tipo económico que vayan más lejos de la simple asistencia para la supervivencia. Si no que, utilizando la creatividad se combinan las organizaciones surgidas durante la guerra con las acciones productivas, de esta manera fortalecer un modelo de desarrollo económico social alternativo, estas demandas se están presentando a las diferentes puertas de la cooperación internacional.

Muchas de estas organizaciones han existido de hecho a lo largo de los años, sin ningún reconocimiento legal. En el pasado no parecía urgente obtener personería jurídica, al contrario, este era un indicador de que no se gozaba del favor gubernamental y por lo tanto era un plus para obtener algún financiamiento internacional. Sin embargo, en la actualidad la mayoría se han legalizado, contando ya con personería jurídica.

Las ONG's hacen evidente nuevas posibilidades de enfrentar los procesos de desarrollo en los países del tercer mundo, fomentando diversas posibilidades de descentralización, la innovación en la metodologías de trabajo, la capacidad de ejecución de recursos para proyectos específicos y la negociación ante las agencias de cooperación internacional, todo lo cual está enmarcado en una creciente tendencia a privatizar el desarrollo social en sociedades con escasos recursos y con poco respaldo financiero de los organismos internacionales.⁸

⁸TESIS: Universidad de El Salvador: Plan de Mercadeo Promocional para Incrementar la Demanda de Visitantes en la Asociación Museo de los Niños Tin Marín, Ubicado en el Municipio de San Salvador. Año 2012 P. 2

2.2.5. Historia de Hábitat para la Humanidad Internacional

Hábitat para la Humanidad Internacional (HFHI), generalmente conocido como Hábitat para la Humanidad o, simplemente, de Hábitat, es una organización internacional, no gubernamental y sin fines de lucro, que fue fundada en 1976.

Hábitat se ha dedicado a la construcción de "simple, decente, y asequible " la vivienda, quien se describe como "ministerio cristiano", y ha abordado las cuestiones de la vivienda de la pobreza en todo el mundo. Los operativos internacionales jefaturas están situadas en Américas, Georgia con la sede administrativa ubicada en Atlanta. Hay cinco oficinas de zona ubicadas en todo el mundo: Estados Unidos y Canadá; África y Oriente Medio (que se encuentra en Pretoria, Sudáfrica), Asia y el Pacífico (Bangkok, Tailandia), Europa y Asia Central (Bratislava, Eslovaquia); y América Latina y el Caribe (San José, Costa Rica).

Oficinas de Hábitat a nivel comunitario actúan en colaboración con y en nombre de Hábitat para la Humanidad Internacional. En los Estados Unidos, estas oficinas locales se denominan afiliados de Hábitat; fuera de los Estados Unidos, las operaciones de hábitat son gestionados por las oficinas nacionales. Cada afiliado y la oficina nacional es una organización sin fines de lucro de gestión independiente. Afiliados y oficinas nacionales de coordinar todos los aspectos de la construcción de viviendas de Hábitat en su área local, incluida la recaudación de fondos, la construcción de la selección de sitio , la selección de familias socio y el apoyo, la construcción de viviendas, y la hipoteca de mantenimiento.

La declaración de la misión de Hábitat para la Humanidad es "Buscando a poner el amor de Dios en acción, Hábitat para la Humanidad reúne a la gente

para construir hogares, comunidades y esperanza". Las casas están construidas con voluntarios de trabajo y son vendidas sin fines de lucro. En algunos lugares fuera de Estados Unidos, Hábitat para la Humanidad realiza cargos de interés para la protección contra la inflación. Esta política ha estado en vigor desde 1986. Hábitat ha ayudado a más de 4 millones de personas a construir, rehabilitar o conservar casas desde su fundación en 1976, por lo que es la mayor constructora sin fines de lucro en el mundo.⁹

2.2.5.1. Hábitat para la Humanidad en Latinoamérica

En 1979, Hábitat para la Humanidad empezó a trabajar en Guatemala, el primer país en América Latina, y el segundo país fuera de Estados Unidos (seguido por la República Democrática del Congo). Unos treinta años después, se han completado casi 35.000 viviendas en Guatemala y la labor de Hábitat ha tocado profundamente la vida de mucha gente a lo largo y ancho de la región.

Desde cualquier punto de vista, Hábitat para la Humanidad en América Latina y el Caribe es una historia de éxito. Más de 100.000 familias, en más de 20 países, han sido servidas en esta región.

Además, asociaciones maravillosas están desarrollándose entre los diferentes países de la región, así como en el resto del mundo. Las experiencias, tanto personales como financieras que se comparten, reflejan un compromiso profundo y fuerte con la misión de Hábitat. Estas acciones incluyen cada vez más personas de la región, y es una obra que se extiende más allá de las fronteras.¹⁰

⁹ SITIO WEB: http://en.wikipedia.org/wiki/Habitat_for_Humanity Página traducida al español.

¹⁰ SITIO WEB: http://www.habitat.org/lac/quienes_somos

2.2.5.2. Hábitat para la Humanidad en El Salvador

En el año de 1992 no solo se firmaron los Acuerdos de Paz, sino que también se fundó Hábitat para la Humanidad El Salvador por un reducido grupo de personas altruistas que se comprometieron a reconstruir el país a través de la construcción de viviendas adecuadas para familias de escasos recursos; y atender el ya existente déficit habitacional causado por factores como la pobreza y desastres naturales siendo por ello catalogados como el país más vulnerable del mundo.

Iniciaron sirviendo una familia a la vez. Desde su fundación hace veintiún años, han contribuido con más de 18,000 soluciones habitacionales, a través del otorgamiento de créditos, subsidios y la asistencia técnica constructiva, mejorando la vida de más de 73,000 salvadoreños.

Sin embargo, estos logros no hubieran sido posibles sin el apoyo de miles de personas e instituciones que a nivel nacional y alrededor del mundo han contribuido generosamente, donando su tiempo y recursos a la causa de la vivienda en El Salvador.¹¹

RESEÑA HISTORICA

➤ 1990´S

1992: Se fundó Hábitat Para la Humanidad El Salvador en Santa Ana varios meses después de la firma de los Acuerdos de Paz. Durante este primer año se construyeron 29 viviendas en el Cantón Los Tabloncitos, departamento de Santa Ana.

1997: Se celebra la construcción de la vivienda número 500.

¹¹ Memoria de Labores Hábitat Para la Humanidad El Salvador, año 2012, página 1.

1998: El huracán Mitch afectó a más de 10,000 viviendas y Hábitat trabajó con Cooperative Housing Fundation (CHF) para construir 80 viviendas y 40 letrinas aboneras para las familias afectadas en el departamento de Usulután.

1999: Se cierra la década sirviendo a 1000 familias por medio de la construcción de vivienda in situ. Consolidándose como una de las organizaciones más comprometidas con el tema de vivienda adecuada.

➤ **2000'S**

2001: Dos terremotos –con un mes de diferencia- dañaron más de 185,000 viviendas y destruyeron 150,000 más. Hábitat para la Humanidad El Salvador construyó 727 viviendas y brindó apoyo para que 273 familias que ya contaban con vivienda de Hábitat hicieran reparaciones menores.

2006: Se otorgó el primer crédito a una familia para facilitarle el mejoramiento de su vivienda.

2007: Un enjambre sísmico afectó el departamento de Ahuachapán entre el 17 de diciembre de 2006 y el 07 de enero de 2007 dañando más de 3,700 viviendas. Con el apoyo financiero de la fundación Pro Victimis (Suiza), fundación Robert J. Frisby (USA) y fundación W. O'Neill (USA) se construyeron 201 casas.

2009: Se construyeron 40 viviendas con un sistema alternativo de construcción, concreto colado en el sitio en el que paredes se construyeron por medio de moldes. Se desarrolló el proyecto Vivienda Segura con el apoyo de la Empresa Social Holandesa (SNV), el Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (CEDES) y Cementos de El Salvador (CESSA).

2009: Entrega de la comunidad modelo Charlotte, la cual proporcionó terreno, vivienda, infraestructura básica, un centro comunitario y un centro

de desarrollo infantil para 60 familias sin terreno en el departamento de Santa Ana. Se desarrolló este primer proyecto comunitario con el apoyo de Hábitat para la Humanidad Charlotte, la Financiera Luterana Thrivent y la Fundación Palmer (USA).

➤ **2010'S**

2010: Con el apoyo de Hábitat para la Humanidad Internacional y la Financiera Luterana Thrivent se completó la construcción de la comunidad Villa Esperanza-Thrivent ubicada al lado de la comunidad modelo Charlotte, esta comunidad ofrece una solución habitacional holística para 75 familias más. También incluye una plaza recreativa.

2011: En coordinación con el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano, la Alcaldía Municipal de San Vicente y el Fondo Nacional para la Vivienda Popular (FONAVIPO) se finalizó el desarrollo de la comunidad Brisas de Jiboa, en San Vicente; brindando 132 viviendas para las familias que perdieron lo poco que tenían a causa de la tormenta Ida en 2009.

2012: se celebran los 20 años aniversario, se han servido a más de 13,500 familias por medio de soluciones habitacionales.

FAMILIAS BENEFICIADAS

En El Salvador, el déficit habitacional lo conforman seis de cada diez hogares; se estima que aproximadamente 944,000 familias viven en condiciones inadecuadas. La mayoría de los hogares que forman parte del déficit no pueden costear una vivienda o no cumplen los requisitos necesarios para acceder a un

crédito hipotecario debido a su condición de trabajadores informales o subempleados.¹²

En un informe reciente presentado por Hábitat para la Humanidad El Salvador, en su Memoria de Labores 2013 se dieron a conocer el total de familias beneficiadas durante su funcionamiento, con los distintos tipos de soluciones habitacionales, a continuación se presentaran estos datos:

- **Vivienda In Situ: 18,122**
- **Lote y Vivienda: 14,959**
- **Vivienda Nueva: 9,963**
- **Vivienda Usada: 12,311**

La cantidad de créditos otorgados en el año 2013 en la agencia de Usulután fueron los siguientes:

Viviendas:	82	\$671,752.70
Mejoramientos:	281	\$367,875.90¹³

¹²PNUD (2013) Informes sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013. Imaginar un nuevo país. Hacerlo Posible. Diagnóstico y Propuesta. San Salvador. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

¹³ Memoria de Labores 2013. Hábitat para la Humanidad El Salvador.

2.3. MARCO TEORICO

2.3.1. GENERALIDADES DE LOS PROGRAMAS

Los programas se deben presentar como una inversión, esto es tratar de fijar su costo y los beneficios que habrán de producir, de preferencia, económicamente determinados; fijar un tiempo mínimo para que produzcan resultados.

Todo programa debe ante todo, contar con la aprobación de la autoridad administrativa para aplicarse, y con su completo apoyo para lograr su pleno éxito. Para obtener la aprobación de la gerencia es necesario presentar los programas con todos sus detalles.

2.3.1.1. Definición

- Son esquemas de ayuda social, creados y desarrollados mediante proyectos, por el gobierno, organismos internacionales, organizaciones nacionales sin fines de lucro, empresas privadas y cualquier otro cooperante; destinados a atender a las personas que viven en condiciones de pobreza y pobreza extrema, para con ellos mejorar las condiciones de vida de las familias, a través de atención oportuna de salud, nutrición, educación, vivienda, seguridad jurídica, empleo y otros.

- Son planes que comprenden objetivos, políticas, estrategias, procedimientos, reglas, asignación de funciones, recursos involucrados y las acciones necesarias para alcanzar los objetivos, fijando el tiempo requerido para la realización de cada una de las etapas de operación. Se caracterizan por efectuar una relación de objetivos con fechas de logros, más que ofrecer resultados cuantitativos.¹⁴

¹⁴ ADMINISTRACION I Y II Lic. Américo Alexis Serrano Ramírez, Pág. 83. 7ª Edición, 2007.

2.3.1.2. Origen de los Programas

El desarrollo económico de muchos países Latinoamericanos y del Caribe presenta grandes índices de pobreza la cual se identifica directamente en la población más desposeída. En la lucha contra esta pobreza países como Perú, Chile, Argentina, México, Guatemala, El Salvador, etc. Han implementado y continúan implementado como medida de ayuda, programas que van encaminados a combatirla, los cuales están siendo financiados por el gobierno, organismos de cooperación internacional, Organizaciones No Gubernamentales sin Fines de Lucro (ONG's), empresas privadas y toda clase de cooperantes.

Los planes de desarrollo de los diferentes gobiernos contienen políticas de desarrollo social y humano que tienen como objetivos mejorar los niveles de bienestar, acrecentar la equidad y la igualdad de oportunidades, impulsar la educación para el desarrollo de las capacidades personales y de iniciativa individual y colectiva; en general, lograr un desarrollo social y humano en armonía con la naturaleza.

Para cumplir los compromisos adquiridos en relación con los tratados internacionales y los convenios multinacionales, en sus Planes Nacionales de Desarrollo, la administración pública se organiza mediante programas de gobierno, los cuales surgen de acuerdo con requerimientos específicos de la población que buscan impulsar el desarrollo social y humano y facilitar la realización de acciones y metas orientadas a la evaluación, el seguimiento y la resolución de dichos proyectos.

En materia de combate a la pobreza y desarrollo social, debe necesariamente existir una estrecha coordinación entre políticas económicas y políticas sociales, para incorporar la potencial generación de "externalidades" positivas y negativas de ambos grupos de políticas, de manera que, al definir claramente los enlaces pueden convertirse la política de gasto social en una política de

“inversión” social que apunte a la creación de capacidades y competencias productivas en los hogares pobres.

Los programas sociales tienen diferentes líneas de acción tales como salud, educación, nutrición, infraestructura, empleo y otras, y muchas veces no tienen la efectividad que se espera produzcan en la población beneficiaria a la que están encaminados por una diversidad de razones, tal como que carecen en la mayoría de países, de un sistema de monitoreo de su funcionamiento y de una evaluación de sus procesos, resultados, impacto, beneficios y demás.¹⁵

2.3.1.3. Importancia de los Programas

El Programa, sirve de orientación en las acciones y procedimientos a seguir en las actividades que se realizan en las empresas, para alcanzar los objetivos. Estos indican cuales son los pasos siguientes en un proceso de actividades, los recursos y otros elementos necesarios que se tienen que llevar a cabo en un curso de acción. También indican las metas que han de alcanzarse, las líneas de conducta a seguir y las etapas que deben de desarrollarse.

2.3.1.4. Características de los Programas

Un programa se caracteriza por la fijación del tiempo referido, en una de sus partes, el cual debe poseer las siguientes características:

- a) Continuo: el programa debe tener una secuencia constante, sin interrupción.
- b) Flexible: el programa debe adaptarse a los constantes cambios y acontecimientos.

¹⁵ STIO WEB: *AUDITORIA DE PROGRAMAS SOCIALES*
<http://www.olacefs.com/Olacefs/ShowProperty/BEA%20Repository/Olacefs/uploaded/content/article/1802415106.pdf>

c) Exacto: El programa debe considerar un tiempo de duración.

2.3.1.5. Tipos de Programas

Los programas pueden ser:

a) Generales y particulares: Según que se refieran a toda la empresa, o a un departamento en particular. Debe advertirse que los términos “General y particular”, son relativos, como lo son el género y la especie: así, tan sólo los programas para toda la empresa son siempre generales, en tanto que los de producción, serán particulares en relación con los de toda la empresa, pero serán generales respecto a los programas de mantenimiento, etc.

b) A corto y a largo plazo: Suelen considerarse a corto plazo, los que se hacen para un mes, dos, tres, seis y hasta un año. Los que exceden de un año (bienales, trienales, quinquenales, etc.) suelen considerarse como programas a largo plazo.

No deben confundirse los programas generales, con los a largo plazo, y los particulares con los a corto plazo. Puede un programa particular, relativo al adiestramiento, ser para un mes o para dos años.¹⁶

2.3.2. GENERALIDADES DE LOS PROGRAMAS DE CAPACITACION

2.3.2.1. Definición de Capacitación

Existen varias formas de definir en que consiste la capacitación, entre ellas se pueden mencionar las siguientes:

¹⁶Administración de Empresas: Teoría y Práctica, primera parte, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, Primera edición, México 1986

a) Capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad.

b) Proceso formativo aplicado de manera sistemática y organizada, con el fin de ampliar conocimientos, desarrollar destrezas y habilidades y modificar actitudes.

c) Servicio de formación que se brinda a individuos con el propósito de dotarles en destrezas y habilidades en administración, finanzas, mercadeo, producción, administración de personas y otras áreas relacionadas.

2.3.2.2. Objetivos de la Capacitación

Los principales objetivos de la capacitación son:

a) Preparar a las personas para la ejecución de las diversas tareas particulares de un micro negocio.

b) Cambiar la actitud de las personas, con varias finalidades, entre las cuales están aumentar su motivación.

c) Promover el desarrollo de una idea de negocio, y como consecuencia el desarrollo económico familiar.

2.3.2.3. Tipos de Capacitación

La capacitación en destrezas interpersonales es una prioridad para muchas organizaciones. A continuación se describen los principales tipos de capacitación que proporcionan las organizaciones:

a) Destrezas interpersonales: Incluye liderazgo, entrenamiento, destrezas de comunicación, resolución de conflictos, creación de equipos, conciencia cultural y de la diversidad, otras destrezas interpersonales.

- b) Técnica: Capacitación y conocimiento destrezas técnicas necesarias para realizar un trabajo en particular.
- c) Empresarial: Finanzas, marketing, optimización, de procesos, calidad, planeación estratégica, cultura organizacional.
- e) Solución de problemas y toma de decisiones: Definición de problemas, evaluación de las causas, creatividad en el desarrollo de alternativas, análisis de alternativas, selección de soluciones.
- f) Personal: Planeación de carreras, administración del tiempo, bienestar, finanzas personales o administración del dinero, cómo hablar bien en público.

2.3.2.4. Beneficios de la Capacitación

La capacitación beneficia a las organizaciones en los siguientes aspectos:

- a) Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- b) Es un auxiliar para la comprensión y adopción de políticas.
- c) Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- d) Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.
- e) Incrementa la productividad y calidad del trabajo.
- f) Ayuda a mantener bajos los costos.

2.3.2.5. Programa de Capacitación

Los programas de capacitación se proponen mantener y mejorar el desempeño actual en alguna tarea específica. La capacitación es una experiencia de aprendizaje porque busca un cambio relativamente permanente en el individuo que mejorará su capacidad para desempeñarse. Normalmente se dice que la

capacitación puede incluir cambios en las habilidades, los conocimientos, las actitudes o la conducta. Los programas de capacitación están orientados hacia el presente; estimulando habilidades y capacidades específicas para desempeñar inmediatamente un trabajo.

2.3.2.5.1. Módulo de Capacitación

Definición

Es una estructura integradora multidisciplinaria de actividades de aprendizaje que, en un lapso flexible permite alcanzar objetivos educacionales de capacidades, destrezas y actitudes que posibiliten al capacitado desarrollar funciones profesionales.¹⁷

2.3.2.5.1.1. Características Generales de los Módulos

- Los módulos presentan técnicas participativas. Instrumentos o herramientas que ayudan a los y las participantes a analizar, reflexionar y a expresar sus pensamientos.
- Enfatizan la importancia del trabajo en grupos. Base fundamental para la organización de grupos comunales.
- Tienen una función multiplicadora. Ayuda a que otras personas comprendan la temática del módulo.

¹⁷ TESIS: Universidad De La Salle. Facultad De Contaduría Pública. Propuesta De Un Programa De Capacitación Contable Y Financiero Dirigido A Los Hermanos De La Fundación San Francisco De Asis. Bogotá 2007

Estructura de los Módulos

- Objetivos generales y específicos propios del contenido temático.
- Resultados esperados
- Desarrollo del contenido
- Evaluación de los resultados

2.3.3. GENERALIDADES DEL DESARROLLO ECONOMICO FAMILIAR

2.3.3.1. Conceptualización de Familia y Desarrollo

La familia no es solo el espacio de producción y reproducción, sino que es el ámbito primario donde se construye la socialización, las relaciones interpersonales y la organización económica, por medio de la interacción conjunta de los miembros de su familia que poseen habilidades y capacidades para contribuir a la transformación socio-cultural, económica y política.

Los grupos familiares pueden hacer análisis consciente y crítico tanto de las necesidades como de las expectativas de sus miembros para tomar decisiones adoptando estilos de vida, al mismo tiempo para controlar los factores externos y evaluar los efectos de estos.

El desarrollo esta interrelacionado con las familias ya que este otro modelo de desarrollo no solo se refiere al crecimiento económico sino también a la manera como las practicas que realizan las personas como familia en su contexto interactúan para una mejor calidad de vida, dependiendo esta de sus condiciones, genero, y edad.¹⁸

¹⁸ ARTICULO. PAOLA ANDREA OSORIO: DESARROLLO FAMILIAR UNA ALTERNATIVA AL CAMBIO FAMILIAR Y SOCIAL. Universidad de Caldas, Colombia 2008, pág. 3

2.3.3.1. Microempresa Familiar

La microempresa familiar es una unidad económica de trabajo y gestión, que se forma por decisión familiar. En ella dos o más integrantes de la familia aportan diferentes recursos: sus propias fuerzas de trabajo y capacidades personales, conocimientos e informaciones sobre cómo hacer las cosas, medios materiales, local, equipamiento, relaciones sociales, etc. Se trata de negocios o empresas de tamaño pequeño, que tienen como base la organización familiar, y que uno de sus integrantes (no necesariamente el jefe de hogar) dirige y administra, normalmente con la colaboración de otros miembros de la familia. Habitualmente tienen su local de funcionamiento en la misma vivienda o en el local adyacente a la casa del propietario.

La microempresa familiar puede ser considerada como una prolongación de la economía doméstica, mediante la cual la familia como unidad de trabajo establece relaciones con el mercado, básicamente a nivel local y de barrio. El microempresario es una persona que crea su propia fuente de trabajo y de ingresos, y que opera independientemente. La microempresa familiar más que una unidad de inversión que persiga maximizar la rentabilidad del capital, es una unidad de trabajo que busca garantizar un ingreso estable que compense el trabajo y el esfuerzo de los que participan en ella.¹⁹

2.3.3.2. Propósito del Desarrollo Familiar

El propósito del desarrollo familiar es comprometer a los sujetos familia y comunidad a los procesos de cambio definidos por los mismos para lograr así un desarrollo humano integral en toda su dimensión individual, familiar y social.

El desarrollo familiar permite a la familia ser consciente de su proyecto de vida, para actuar en bienestar de todos los integrantes del grupo familiar pero su

¹⁹ SITIO WEB: La Microempresa Familiar. <http://www.luisrazeto.net/content/la-microempresa-familiar>. Luis Razeto Migliaro.

mayor propósito es hacer visible la familia en el ámbito público el cual permea a diario en su interactuar.²⁰

²⁰ ARTICULO. PAOLA ANDREA OSORIO: DESARROLLO FAMILIAR UNA ALTERNATIVA AL CAMBIO FAMILIAR Y SOCIAL. Universidad de Caldas, Colombia. (2008)Página 4

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3. METODOLOGIA

3.1 DEFINICION DEL TIPO DE INVESTIGACION

En el desarrollo de la presente investigación se utiliza el Método Deductivo que parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular.

La investigación se fundamenta en datos obtenidos de fuentes primarias “Son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información.”²¹

Información de fuentes secundarias “Es aquella información que se obtiene sobre el tema por investigar, pero que no son una fuente de la situación actual de los hechos del objeto de estudio si no que sirven como referencia. Dentro de las principales fuentes de información secundaria tenemos los libros, las revistas, los documentos escritos, los documentales, los noticieros y los medios de información.”²²

De esta manera, los resultados de la investigación permitirán elaborar una propuesta de un programa de capacitaciones a las familias beneficiadas dentro de la ONG HPH El Salvador, Agencia Usulután, que permita el desarrollo económico de dichas familias.

3.1.1 Naturaleza de la Investigación

La investigación que se realizara será de tipo correlacional porque pretenden responder a preguntas de investigación que están asociadas a las variables mediante un patrón predecible para un grupo o población, según lo que establece Sampieri, en este caso las familias beneficiadas por la ONG.

²¹Muñoz Campos, R., La Investigación Paso a Paso, Cuarta Edición, Editorial Talleres Gráficos UCA, El Salvador, 2007 Pág. 175

²²Muñoz Campos, R., Ídem, Pág. 175

Se utilizara este tipo de investigación porque ayudará a conocer las relaciones que existen entre dos o más variables de un contexto y luego analizar la vinculación que existe entre ellas. La investigación correlacional es un tipo de investigación No experimental.

3.2 UNIVERSO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el trabajo de investigación dentro de la ONG Hábitat Para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután, la población se refiere a la totalidad de los elementos que poseen las principales características objeto de análisis y sus valores son conocidos como parámetros. La población entonces es finita y son las 200 familias beneficiadas por la ONG durante el año; por ello la muestra no es más que una parte del todo que llamamos universo y que sirve para representarlo.

En la presente investigación se tomó una muestra probabilística ya que son en las cuales todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos. Esto se obtiene definiendo las características de la población, el tamaño de la muestra y a través de una selección aleatoria y/o mecánica de las unidades de análisis.

Para el cálculo de la muestra se utilizará la fórmula estadística para población finita con un margen de error del 5%

Por lo anterior la muestra queda definida de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

CON UN MARGEN DE ERROR DEL 5%

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

- N = total de la población
- Z = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- E = precisión 5%

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(200)}{(200 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{0.9604(200)}{0.4975 + 0.9604}$$

$$n = \frac{192.08}{1.46}$$

$$n = \mathbf{131.56}$$

3.3 TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA CAPTURA DE LA INFORMACION

3.3.1 Técnicas de Recolección de Datos

Para llevar a cabo el desarrollo del presente trabajo se obtuvo información de los sujetos de estudio a través de una encuesta “técnica que consiste en recopilar información sobre parte de la población denominada muestra”, que en este caso se aplicó a la muestra definida. Esta técnica fue utilizada debido a que dichas personas tienen relación directa con la temática de la investigación.

3.3.2 Instrumentos de Recolección de Datos

Para llevar a cabo la recopilación de la información de la investigación, se tomó como instrumento el cuestionario.

CUESTIONARIO: Conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Es el instrumento más idóneo para la investigación, pues contendrá preguntas que estarán relacionadas con los indicadores de las variables en estudio. En el cual se formularon preguntas de carácter cerrado y que representan los principales factores que el programa debe incluir según la opinión de los encuestados, donde se mencionaron alternativas de respuestas a la pregunta, que fueron fácilmente contestadas por los entrevistados; con el fin de obtener datos para el trabajo de investigación. (ANEXO #1)

3.4 TECNICAS DE ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

3.4.1 Técnicas de Análisis de Datos

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- Análisis documental

- Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos
- Indagación

3.4.2 Técnicas de Procesamientos de Datos

En el trabajo de investigación se procesaron los datos con apoyo de las diferentes fuentes, por intermedio de las siguientes técnicas:

- Verificar que los instrumentos estén completamente llenos y los que no lo estén desecharlos.
- Clasificarlos de acuerdo a los criterios establecidos que se tomarán en cuenta para la obtención de la información en el instrumento.
- Vaciar la información obtenida de los instrumentos en cuadros de tabulación.

3.5 PROCEDIMIENTOS

3.5.1 Procesamiento de la Información

La presentación de los resultados, se realizó a través de cuadros, que muestran las respuestas con su respectiva frecuencia. Haciendo uso de las frecuencias, se presentan los resultados obtenidos, en graficas de pastel, cuando la pregunta contenga las opciones sí o no; al igual para las preguntas que tengan más de dos opciones de respuestas indicativas.

3.6 RESULTADOS ESPERADOS

- ✓ Crear una Propuesta del Programa Vivienda Productiva para la ONG "Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután"
- ✓ Realizar una guía de Capacitación para cada uno de los módulos del Programa.
- ✓ Elaborar los módulos de Capacitación: Emprendedurismo, Financiero-Contable, Costos.
- ✓ Que la ONG incluya el Programa Vivienda Productiva en los servicios que ofrece a las familias.
- ✓ Que las familias que reciban las capacitaciones adquieran los conocimientos básicos que les permitan desarrollar una idea de negocio o microempresa en su hogar y así lograr el desarrollo económico familiar.

3.7 CONSIDERACIONES ETICAS

➤ Consentimiento informado.

La finalidad del consentimiento informado es asegurar que la ONG Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután está participando en la investigación propuesta porque es compatible con sus valores, intereses y preferencias. Por lo tanto no se le ha obligado en ningún momento a participar en la investigación.

➤ Declaración Jurada

Es un documento legal en el cual el grupo investigador se compromete ante la ONG a mantener confidencial la información que la misma proporcionara durante la investigación.

➤ **Respeto a la ONG.**

- ✓ Se debe respetar su privacidad en la información que suministre, de acuerdo con reglas claras de confidencialidad en el manejo de datos.
- ✓ Se debe proporcionar a la ONG, de inmediato, cualquier información nueva que surja sobre la investigación.
- ✓ Se debe informar a la ONG sobre los resultados de la investigación, tanto sean parciales durante el estudio.

3.8 RIESGOS Y BENEFICIOS

3.8.1 Riesgos

- ✓ Que la Institución no implemente el Programa Vivienda Productiva
- ✓ Que no tenga aceptación por parte de las familias beneficiadas por la ONG.
- ✓ Que las familias a las cuales se capacite no tengan el deseo de llevar a cabo una idea de negocio en su hogar.

3.8.2 Beneficios

- ✓ Al implementar el Programa Vivienda Productiva la ONG Hábitat Para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután podrá extender los servicios que ofrece a las familias.
- ✓ Al recibir las capacitaciones las familias tendrán los conocimientos básicos para desarrollar una idea de negocio o micronegocio en su hogar.
- ✓ Al establecer un micronegocio en el hogar las familias beneficiadas lograrán un desarrollo económico.

CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

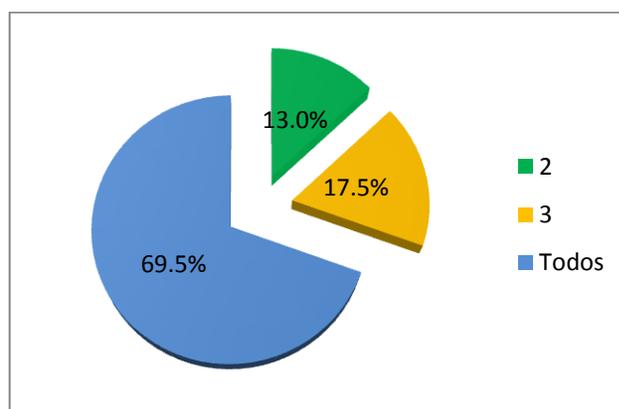
1. ¿Cuántas personas conforman su familia?

Objetivo: Conocer cuántas personas conforman la familia.

CUADRO N° 1
N° DE MIEMBROS DE LA FAMILIA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2	17	13%
3	23	17.5%
4 o Mas	91	69.5%
Total	131	100%

GRAFICO N° 1
N° DE MIEMBROS DE LA FAMILIA



Análisis e Interpretación

El 13% de las familias encuestadas están conformadas por dos personas, el 17.5% por tres personas y el 69.5% tienen cuatro o más integrantes. De las familias beneficiadas por Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, la mayoría son numerosas, este es un factor que influye de manera directa en el sostenimiento económico de toda la familia, ya que mientras haya más miembros en el hogar mayores son los gastos para cubrir las necesidades básicas.

2. ¿Cuántos de ellos son mayores de edad?

Objetivo: Conocer cuántos miembros de la familia son mayores de edad.

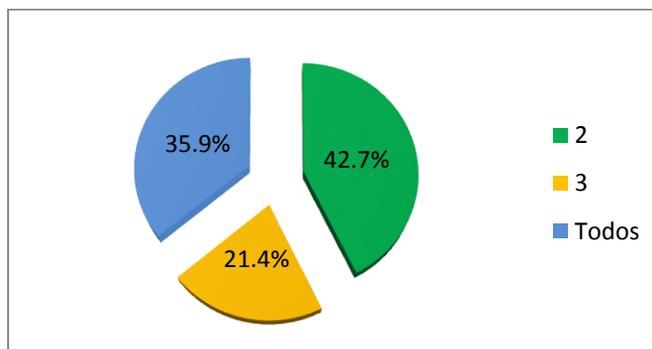
CUADRO Nº 2

Nº DE MIEMBROS MAYORES DE EDAD

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2	56	42.7%
3	28	21.4%
Todos	47	35.9%
Total	131	100%

GRAFICO Nº2

Nº DE MIEMBROS MAYORES DE EDAD



Análisis e Interpretación

De las familias encuestadas el 42.7% tienen dos integrantes que ya son mayores de edad, el 21.4% tienen tres integrantes que son mayores de edad y el 35.9% todos sus integrantes. Es importante reconocer cuántas personas son las responsables de llevar dinero al hogar; en este caso, en la mayoría de familias encuestadas solo los padres de familia son mayores de edad y son ellos los responsables de sostener su familia.

3. ¿Cuántos cuentan con un empleo fijo?

Objetivo: Conocer cuántos miembros de la familia cuentan con un empleo fijo.

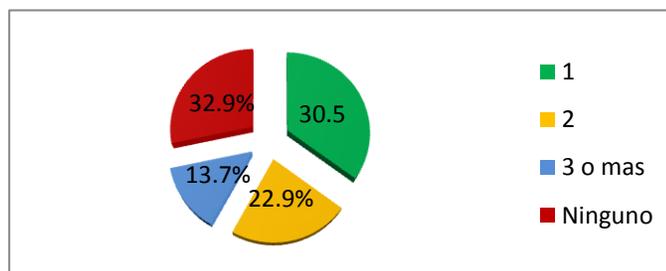
CUADRO Nº 3

Nº DE MIEBROS CON EMPLEO FIJO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	40	30.5%
2	30	22.9%
3 o mas	18	13.7%
Ninguno	43	32.9%
Total	131	100%

GRAFICO Nº 3

Nº DE MIEBROS CON EMPLEO FIJO



Análisis e Interpretación

El 30.5% de las familias encuestadas cuentan con un integrante con trabajo fijo, el 22.9% de ellas cuentan con dos integrantes trabajando permanentemente, el 13.7% están trabajando fijamente 3 o más de sus integrantes y el 32.9% no cuenta con ningún integrante trabajando. Las familias encuestadas, además de ser pobres y numerosas, la mayoría solo cuenta con una persona empleada y otra gran parte nadie de ellos cuenta con empleo, este es un factor al que prestársele atención, ya que un empleo brinda seguridad, tranquilidad y comodidad para las familias en sentido económico, por lo que es necesario que en toda familia haya por lo menos una persona con empleo fijo.

4. ¿Cuáles son sus fuentes de ingresos?

Objetivo: Conocer cuáles son las diferentes fuentes de ingreso que posee la familia.

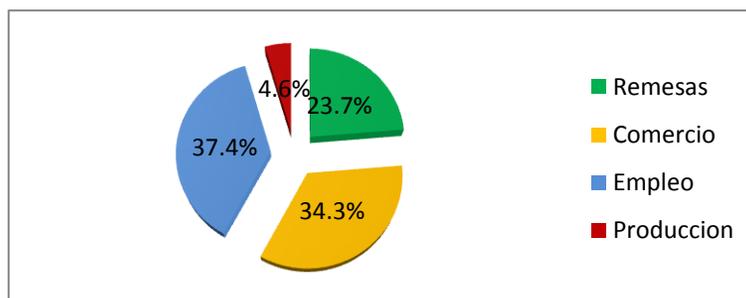
CUADRO N° 4

FUENTE DE INGRESOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Remesas	31	23.7%
Comercio	45	34.3%
Empleo	49	37.4%
Producción	6	4.6%
Total	131	100%

GRAFICO N° 4

FUENTE DE INGRESOS



Análisis e Interpretación

El 23.7% de las familias encuestadas se sostienen por el envío de remesas, el 34.3% a través del comercio, el 37.4% por el empleo de sus miembros y el 4.6% gracias a la producción. Para algunas familias el empleo, al menos de uno de sus miembros, es su fuente principal de ingresos, para otras el comercio de productos básicos en pequeñas tiendas en su hogar o ventas ambulantes, otro porcentaje tiene ingresos gracias a las remesas, lo que hay que destacar es que existe una fuerte dependencia, mientras un pequeño porcentaje obtiene sus ingresos de la producción de diversas actividades.

5. ¿Cuál es su promedio mensual de ingresos?

Objetivo: Conocer el promedio mensual de ingresos de la familia.

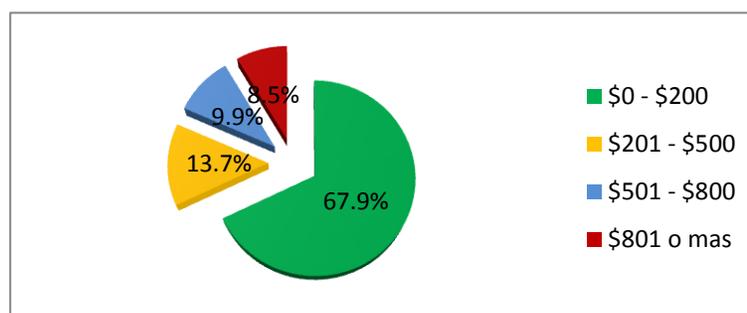
CUADRO Nº 5

PROMEDIO MENSUAL DE INGRESOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
\$0 - \$200	89	67.9%
\$201 - \$500	18	13.7%
\$501 - \$800	13	9.9%
\$801 o mas	11	8.5%
Total	131	100%

GRAFICO Nº 5

PROMEDIO MENSUAL DE INGRESOS



Análisis e Interpretación

El 67.9% de las familias encuestadas tienen ingresos entre \$0 y \$200, el 13.7% sus ingresos son entre \$201 a \$500, el 9.9% sus ingresos son de \$501 a \$800 y el 8.5% tiene ingresos arriba de los \$801. La mayoría de las familias encuestadas subsiste con ingresos menores a \$200, esto es preocupante ya que muchas de las familias son numerosas y los gastos de la canasta básica son en la zona urbana \$180.52 y en la rural \$128.81, datos según los DIGESTYC hasta el mes de mayo de 2014.

6. **¿Alguno/s de los miembros de la familia poseen habilidades para desarrollar un oficio?**

Objetivo: Conocer si alguien de la familia posee habilidades para desarrollar un oficio.

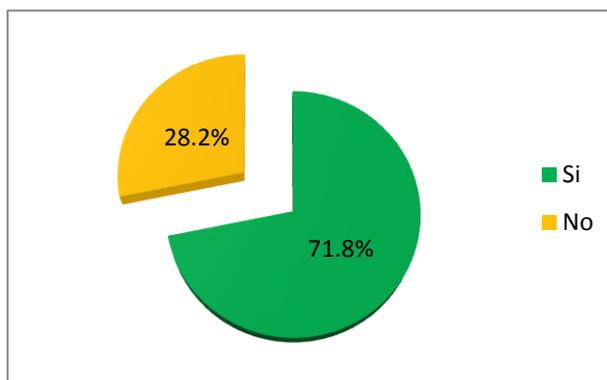
CUADRO N° 6

CAPACIDAD PARA DESARROLLAR UN OFICIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	94	71.8%
No	37	28.2%
Total	131	100%

GRAFICO N° 6

CAPACIDAD PARA DESARROLLAR UN OFICIO



Análisis e Interpretación

El 71.8% de las familias encuestadas cuentan al menos un integrante que tiene habilidades para desarrollar un oficio, el 28.2% dijo que ninguno de sus integrantes pueden desarrollar uno. Dado de la mayoría de las familias encuestadas poseen habilidades para realizar un oficio o negocio, sería beneficioso que lo desarrollara, ya que esto les permitiría llevar mayores ingresos a su hogar.

7. ¿Qué tipo de habilidades?

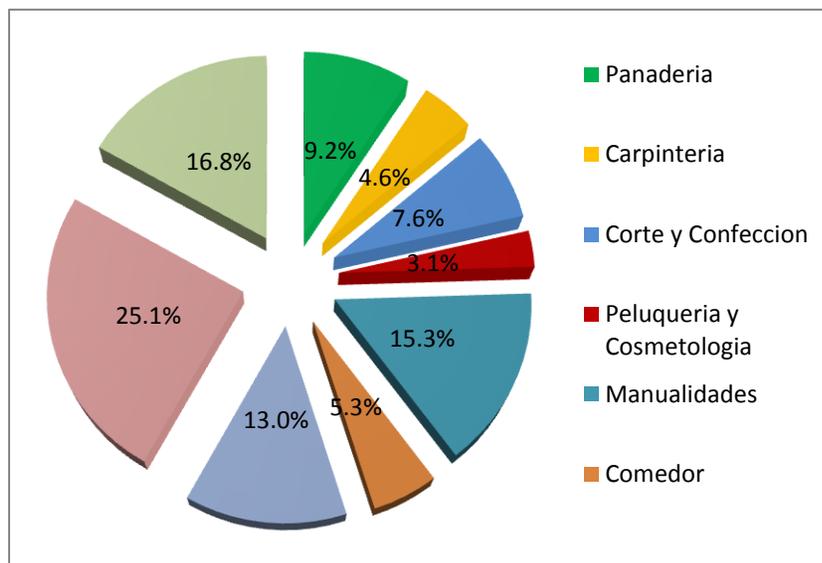
Objetivo: Conocer las diferentes habilidades para desarrollar un oficio con que cuentan los miembros de la familia.

CUADRO N° 7

HABILIDADES FAMILIARES

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Panadería	12	9.2%
Carpintería	6	4.6%
Corte y Confección	10	7.6%
Peluquería y Cosmetología	4	3.1%
Manualidades	20	15.3%
Comedor	7	5.3%
Tienda	17	13%
Otros	33	25.1%
Ninguno	22	16.8%
Total	131	100%

GRAFICO N° 7
HABILIDADES FAMILIARES



Análisis e Interpretación

El 9.2% de las familias encuestadas poseen habilidad para la panificación, el 4.6% para la carpintería, el 7.6% para el Corte y Confección, el 3.1% para la peluquería y cosmetología, el 15.3% para las manualidades, el 5.3% para un comedor, un 13% para la venta con una tienda, mientras que el 25.1% tiene otro tipo de habilidades (albañilería, transporte, taller, entre otros) y el 16.8% de las familias encuestadas no posee alguna habilidad.

Las habilidades para desarrollar un oficio en las familias encuestadas son diversas, esto muestra el potencial con el que cuentan y la oportunidad que están desaprovechando al no llevar a cabo una idea de negocio a través de estas habilidades y oficios.

8. ¿Estaría dispuesto/a desarrollar una idea de negocio en su hogar con el apoyo de Hábitat para la Humanidad?

Objetivo: Conocer la disposición de las familias para desarrollar una idea de negocio en su hogar.

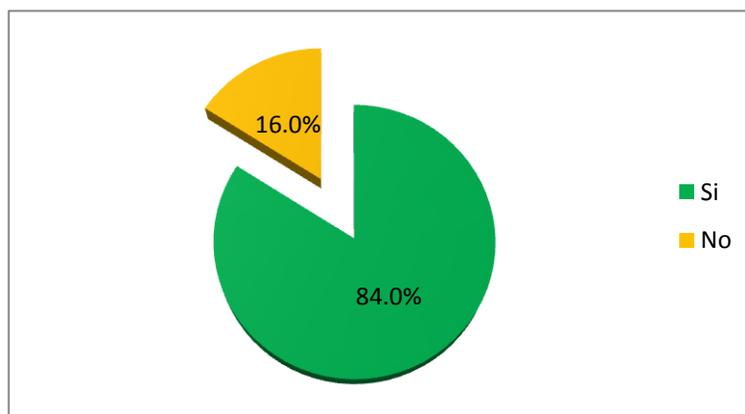
CUADRO N° 8

DISPOSICION PARA UNA IDEA DE NEGOCIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	110	84%
No	21	16%
Total	131	100%

GRAFICO N° 8

DISPOSICION PARA UNA IDEA DE NEGOCIO



Análisis e Interpretación

El 84% de las familias encuestadas está dispuesto a desarrollar una idea de negocio con el apoyo de HPH, el 16% por su parte no lo está.

La mayoría de familias están en disposición de llevar a cabo una idea de negocio en su hogar con el apoyo de Hábitat, pues así desarrollarían sus habilidades y también serían mejores los ingresos de su familia.

9. Si su respuesta a la pregunta anterior es NO, explique por qué:

Objetivo: Saber porque en la familia no están dispuestos a desarrollar una idea de negocio en su hogar.

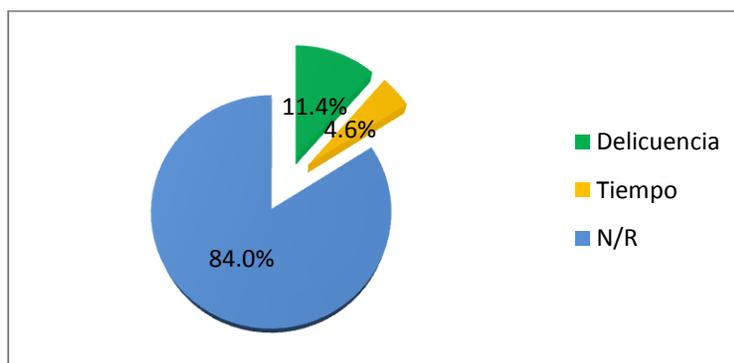
CUADRO N° 9

CAUSAS PARA NO DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Delincuencia	15	11.4%
Tiempo	6	4.6%
No Responde	110	84%
Total	131	100%

GRAFICO N° 9

CAUSAS PARA NO DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO



Análisis e Interpretación

Para el 11.4% de las familias encuestadas la delincuencia es un factor para no desarrollar la idea de negocio, el 4.6% opina que el tiempo le impediría desarrollar y el 84% no responde dado que si estaría dispuesta a llevar a cabo la idea de negocio. Un pequeño porcentaje de familias no estarían dispuestas a desarrollar una idea de negocio debido a la delincuencia y pocas otras por el tiempo del que disponen para la capacitación a recibir. Sin embargo, la mayoría si estaría dispuesta a desarrollar la idea de negocio.

10. ¿En cuáles de las siguientes áreas tiene conocimientos previos?

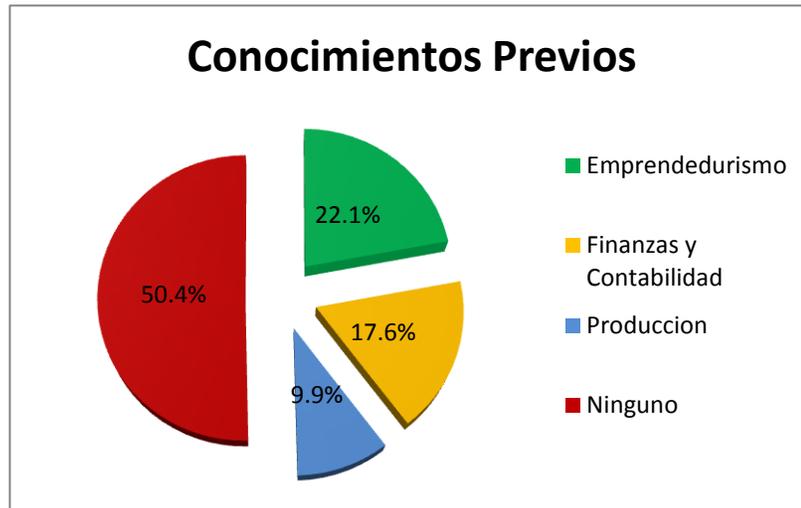
Objetivo: Conocer en qué áreas de la capacitación las familias tienen conocimientos previos.

CUADRO N° 10
CONOCIMIENTOS PREVIOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Emprendedurismo	29	22.1%
Finanzas y Contabilidad	23	17.6%
Producción	13	9.9%
Ninguno	66	50.4%
Total	131	100%

GRAFICO Nº 10

CONOCIMIENTOS PREVIOS



Análisis e Interpretación

El 22.1% de las familias encuestadas tiene conocimientos previos en cuanto a Emprendedurismo, el 17.6% para Finanzas y Contabilidad, el 9.9% en la Producción y el 50.4% no tiene conocimiento en alguno de estas áreas.

Es necesario tener conocimientos en Emprendedurismo, Finanzas y Contabilidad, y Producción, pero la mayoría de familias no tienen conocimientos previos sobre las áreas mencionadas, es por eso que las capacitaciones en las áreas son de vital importancia para llevar un micro negocio en su hogar.

11. ¿Estaría dispuesto/a recibir capacitaciones acerca de las áreas antes mencionadas?

Objetivo: Conocer la disponibilidad de las familias a capacitarse.

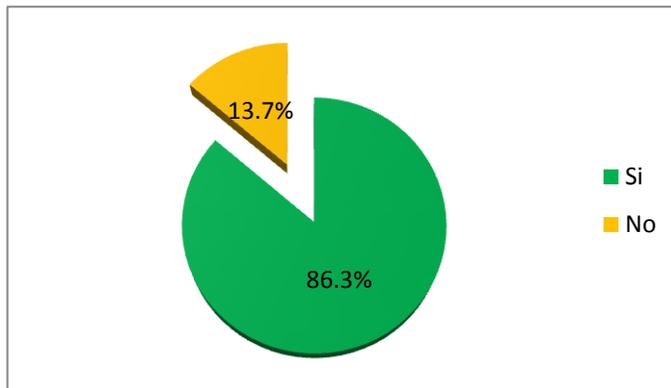
CUADRO N° 11

DISPONIBILIDAD A CAPACITARSE

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	113	86.3%
No	18	13.7%
Total	131	100%

GRAFICO N° 11

DISPONIBILIDAD A CAPACITARSE



Análisis e Interpretación

El 86.3% de las familias encuestadas está dispuesta a recibir las capacitaciones por parte de Hábitat para la Humanidad mientras que el 13.7% no está dispuesta a recibir capacitaciones. La mayor parte de las familias encuestadas están dispuestas a capacitarse en las áreas ya mencionadas, pues con ellas tendrán las bases necesarias para desarrollar sus habilidades y llevar a cabo una idea de negocio.

12. En cuáles de las áreas considera que necesita mayor capacitación por parte de Hábitat para la Humanidad:

Objetivo: Conocer en qué áreas necesitan mayor capacitación las familias.

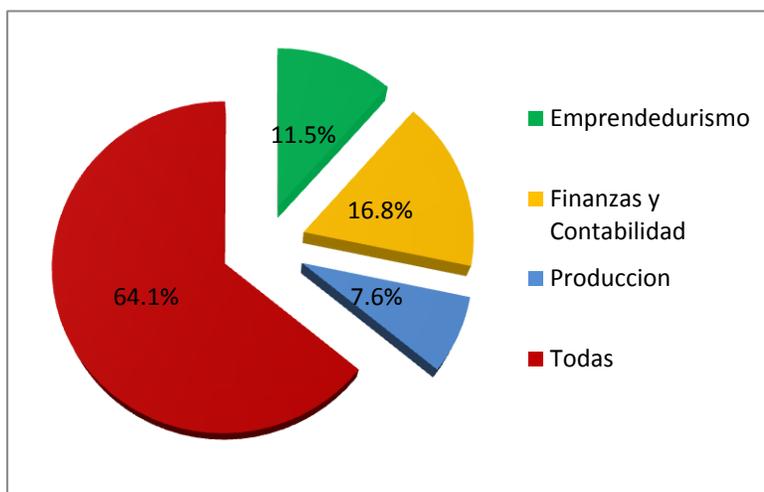
CUADRO Nº 12

AREA DE MAYOR CAPACITACION

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Emprendedurismo	15	11.5%
Finanzas y Contabilidad	22	16.8%
Producción	10	7.6%
Todos	84	64.1%
Total	131	100%

GRAFICO Nº 12

AREA DE MAYOR CAPACITACION



Análisis e Interpretación

El 11.5% de las familias encuestadas opina que quisiera recibir capacitación sobre Emprendedurismo, el 16.8% sobre Finanzas y Contabilidad, un 7.6% dice que sobre Producción, mientras el 64.1% dice que le interesaría recibir capacitaciones sobre todas las áreas.

Cada área de capacitación es importante para llevar a cabo una idea de negocio, por eso las familias encuestadas en su mayoría consideran que es mejor capacitarse en todas las áreas para tener un conocimiento más amplio sobre estas áreas.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1- Debido a que muchas familias del departamento de Usulután son de bajos recursos económicos y no cuentan con sostenibilidad financiera, sería de beneficio implementar el Programa Vivienda Productiva en Hábitat Para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután.

2- Dado que en muchas familias ningún miembro cuenta con un empleo fijo pero cuentan con habilidades para desarrollar diversos oficios, es factible llevar a cabo una idea de negocio en su hogar.

3-En las familias beneficiadas por Hábitat para la Humanidad El Salvador, Agencia Usulután, hay miembros que cuentan con habilidades para desarrollar un micronegocio en su hogar, con el cual puedan generar ingresos y mejorar su situación económica.

4-Muchas familias no cuentan con conocimientos previos en las áreas de Emprendedurismo, Costos, Finanzas y Contabilidad, y están dispuestas a capacitarse a través del Programa Vivienda Productiva.

6.2 Recomendaciones

- 1- Se recomienda que la gerencia de Hábitat para la Humanidad de El Salvador, Agencia Usulután, realice las gestiones necesarias para la implementación del Programa Vivienda Productiva ya que de las familias encuestadas el 86.3% manifestó estar dispuesta a recibir las capacitaciones.
- 2- Se recomienda que si un miembro de la familia no cuenta con un empleo fijo, pueda inscribirse y beneficiarse del Programa Vivienda Productiva el cual le brindara la capacitación necesaria para llevar a cabo una idea de negocio.
- 3- Al observar que muchos miembros de las familias beneficiadas con Hábitat para la Humanidad cuentan con habilidades para desarrollar diversos oficios se recomienda que asistan a las sesiones de capacitación del Programa Vivienda Productiva ya que así podrán potenciar esas habilidades y tomar la iniciativa para desarrollar una idea de negocio en el hogar.
- 4- Que las familias que reciban la capacitación participen en las diferentes actividades que se desarrollen en las diferentes sesiones del Programa Vivienda Productiva y luego puedan aplicar los conocimientos adquiridos de los módulos de Emprendedurismo, Costos, Finanzas y Contabilidad.
- 5- Que la gerencia de Hábitat para la Humanidad de El Salvador, Agencia Usulután, contrate a un Licenciado en Contaduría Pública o carreras afines para impartir las capacitaciones

- 6- Que Hábitat para la Humanidad incentive a las familias a participar en el Programa Vivienda Productiva ya que este impulsará el desarrollo económico de las familias que se beneficien de dicha capacitación.

**CAPITULO VI: PROPUESTA DEL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA
PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE LAS FAMILIAS BENEFICIADAS
POR LA ONG HABITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTAN.**

**PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA
HABITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTAN.
EL SALVADOR, C.A.**

Índice

1. Introducción
2. Metas del Programa
3. Beneficiados
4. Estructura y Contenidos
5. Recurso Humano
6. Metodología
7. Información Académica y Admisión
8. Evaluación

1. Introducción

El Programa de Vivienda Productiva de Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután, pretende facilitar, promover e impulsar un desarrollo económico sostenible para los hogares de bajos recursos del departamento de Usulután, sean estos beneficiados o no por la Institución en la construcción y/o mejora de su vivienda, con el otorgamiento de créditos con los cuales estos hogares puedan desarrollar un micronegocio dentro de su casa. Los temas contenidos a tratar durante el transcurso de este Programa, a través de módulos independientes y a la vez complementarios serán de gran utilidad para las familias que deseen ser partícipes del mismo.

Es así como una idea de negocio, apoyo económico, comercio en pequeño, entre otros son cuestiones que despiertan el interés de las familias ya beneficiadas hoy en día por parte de la ONG. De esta manera, se pensó en cómo poder ayudar a estas familias para que puedan mejorar sus condiciones de vida, para que puedan salir poco a poco de la pobreza en la que muchos sectores del departamento se ven sometidos; se tienen como resultado a estas expectativas de interés por parte de las personas, temas relativos a Emprendedurismo, el Manejo del dinero a través de controles de las Finanzas y Contabilidad, Controles Administrativos Básicos, Costos de Producción con los cuales las personas tendrán las herramientas y conocimientos previos que harán que desarrollen su propio negocio o crezcan con el ya tienen, aprovechando sus habilidades u oficios.

En un entorno económico poco favorable, Hábitat para la Humanidad quiere ofrecer una solución a través de la capacitación para que las familias de escasos recursos puedan tener una economía sostenible a través de los ingresos generados por sus micronegocios dentro de su hogar.

2. Metas del Programa

El Programa Vivienda Productiva persigue las siguientes metas:

- a) Facilitar y desarrollar conocimientos claves en cuanto a Emprendedurismo, finanzas, contabilidad y costos de producción en los miembros de las familias beneficiadas.
- b) Capacitar a las familias para que lleven a cabo una Idea de Negocio en su vivienda aprovechando las habilidades que sus miembros poseen.
- c) Generar un desarrollo sostenible en las familias beneficiadas con el programa en el departamento de Usulután.

La estructura del programa está basada en módulos, los cuales pueden realizarse de forma independiente o conjunta, permitiendo a los participantes centrarse en aquellas áreas de aprendizaje que consideren fundamentales en el desarrollo de su idea de negocio.

3. Beneficiados

El programa está dirigido específicamente a familias que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Residen en el departamento de Usulután;
- b) Sus ingresos promedios van desde los \$100 hasta los \$600;
- c) Poseen habilidades para desarrollar oficios a través de una idea de negocio;
- d) Tienen un buen record crediticio con Hábitat para la Humanidad.
- e) Clientes potenciales de hábitat para la humanidad.

4. Estructura y Contenidos

El Programa Vivienda Productiva se divide tres módulos que pueden cursarse en su totalidad, que es lo ideal, o bien de forma individual según las necesidades de conocimientos que deseen los beneficiados.

El módulo de Emprendedurismo constará de dos sesiones, por su parte el Financiero-Contable será de cuatro sesiones y el de Costos de Producción tendrá dos; todas las sesiones tendrán una duración de tres horas de capacitación.

La estructura del programa es la siguiente:

4.1 MODULO DE EMPRENDEDURISMO

4.1.1 ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO

4.1.2 CONCEPTUALIZACION QUE ES EMPRENDEDURISMO

4.1.3 DIFERENCIAS ENTRE EMPRENDEDURISMO O
EMPREDIMIENTO

4.1.4 ESPIRITU EMPRENDEDOR

4.1.5 CARACTERISTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

4.1.6 PALABRAS CLAVES EN EL EMPRENDEDURISMO

4.1.7 CAUSAS DEL ÉXITO O FRACASO DEL EMPRENDEDURISMO

4.1.8 IDEAS DE NEGOCIO

4.1.9 COMO EMPRENDER CON ÉXITO

4.1.10 PLAN DE NEGOCIOS

4.2 MÓDULO FINANCIERO-CONTABLE

4.2.1.1. AHORRO E INVERSION

4.2.1.2. ¿POR QUÉ AHORRAR?

4.2.1.3. DIFERENCIA ENTRE AHORRO, GASTO E INVERSION

4.2.1.4. INVIRTIENDO EN MI NEGOCIO PROPIO

- 4.2.1.5. REGLAS AL INVERTIR EN UN NEGOCIO PROPIO
- 4.2.1.6. CONTROLES ADMINISTRATIVOS
 - 4.2.1.6.1. CINCO PASOS PARA ADMINISTRAR TU PROPIO NEGOCIO
- 4.2.1.7. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS
- 4.2.1.8. ADMINISTRACIÓN PARA MICRONEGOCIOS
- 4.2.1.9. AREAS DE LA ADMINISTRACION
- 4.2.1.10. IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION PARA UN MICRONEGOCIO
- 4.2.1.11. LA MICROEMPRESA
- 4.2.1.12. CONTABILIDAD BASICA
 - 4.2.1.12.1. CONCEPTO
 - 4.2.1.12.2. OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD
 - 4.2.1.12.3. GENERALIDADES DE LA CONTABILIDAD
- 4.2.1.13. CUENTAS
- 4.2.1.14. LIBROS DE CONTABILIDAD
- 4.2.1.15. INFORMES CONTABLES
 - 4.2.1.15.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
 - 4.2.1.15.2. ESTADO DE RESULTADOS
- 4.2.1.16. ASPECTOS LEGALES
 - 4.2.1.16.1. CONSTITUCIÓN COMO COMERCIANTE INDIVIDUAL (PERSONA NATURAL)

4.3 MÓDULO COSTOS DE PRODUCCION

- 4.3.1. CONCEPTOS
- 4.3.2. CONTABILIDAD DE COSTOS
- 4.3.3. CLASIFICACION DE LOS COSTOS
- 4.3.4. ELEMENTOS DE LOS COSTOS
- 4.3.5. SEIS ESTRATEGIAS PARA CONTROLAR COSTOS EN MICROEMPRESAS
 - 4.3.5.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

4.3.6. DETERMINACION DEL COSTO Y PRECIO DE VENTA DE UN PRODUCTO

5. Recurso Humano

A continuación se detallan las características del personal capacitador por cada uno de los módulos:

➤ Módulo de Emprendedurismo

Será desarrollado por un profesional con amplios conocimientos y competencias en Mercadeo o Administración de Empresas.

➤ Modulo Financiero-Contable y Modulo de Costos de Producción

Estos Módulos serán impartidos por un profesional en Contaduría Pública, Administración de Empresas o carreras afines a ciencias económicas.

Como profesional, el capacitador debe cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Título profesional
- ✓ 3 años de experiencia laboral
- ✓ 1 año de experiencia en capacitación
- ✓ Dominio de programas de computación (Word, Excel y Power Point, etc.)

De manera general, se tienen los siguientes roles y funciones para los capacitadores del Programa Vivienda Productiva:

- Analizar y responder a la necesidad de capacitación de las familias beneficiadas, tomando en cuenta el ambiente físico donde se desarrollan;
- Planificar las sesiones de capacitación adaptando materiales de capacitación referente a los temas específicos a desarrollar.

COMPETENCIAS		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes
Técnicas en educación no formal con enfoque participativo	Capacidad para transmitir sus conocimientos en las áreas de cada modulo	Compromiso social con los miembros de la familia a ser beneficiadas con el programa
Conocimientos profundos sobre de mercadeo, contabilidad y administración	Facilitación, toma de decisiones y resolución de conflictos	Respeto a todos los participantes del Programa
Conocimientos de Emprendedurismo	Implementación de actividades que fomenten el aprendizaje individual y colectivo	Actitud de servicio para motivar a las personas a desarrollar su idea de negocio
Técnicas de gestión de grupos y manejo de conflictos		Ver procesos participativos como mecanismos que integran y generan confianza
Pautas para promover la innovación y la creatividad		

6. Metodología

Las características del programa confieren a la metodología pedagógica tanta importancia como a los contenidos. Así pues, éste es un aspecto central de su estructuración.

El programa asume un enfoque básicamente centrado en la situación actual en la que se encuentran las familias, en el que se aprende a través de la realidad, problemática, discusión de puntos de vista y la interacción de los participantes. La estructuración del Programa Vivienda Productiva en forma de módulos facilita este enfoque. Por ello, las discusiones abiertas serán de suma importancia en el desarrollo de las capacitaciones. Los instructores actuarán sobre todo facilitando el aprendizaje individual y colectivo en cada una de las sesiones.

El programa ha tenido en cuenta, desde el punto de vista del formato, las dificultades que habitualmente supone la participación en actividades de formación para las familias beneficiadas con el mismo. Para minimizar estas dificultades, aunque se trata de una formación presencial se ha optado por un formato ligero en tres módulos, los cuales se desarrollarán diez sesiones en total.

En el Programa Vivienda Productiva se utilizará la Metodología Interactivo de enseñanza, es decir, donde los beneficiados también tendrán participación durante las sesiones. El proceso de aprendizaje de los participantes, partirá del conocimiento de la realidad económica de su familia, las habilidades en los miembros de la misma y lugar de residencia.

7. Información Académica y Admisión

Duración

El programa completo consta de 24 horas lectivas, repartidas en tres módulos independientes: 6 horas lectivas para el Modulo de Emprendedurismo y 12 horas para los Módulos Financiero-Contable y 6 para el Módulo de Costos de Producción.

Documentación

Los participantes recibirán el material necesario para seguir eficazmente el desarrollo del programa y facilitar su trabajo personal: apuntes, panfletos, diapositivas impresas, papel bond, lápices, lapiceros, borradores, entre otros.

Lugar

Instalaciones de Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután: *Barrio La Parroquia, 4a. Calle Ote., No.27, Usulután.*

Teléfono: 2662-0425

Calendario

Módulo Emprendedurismo

Del 31 de enero al 7 de febrero de 2015

SESION I: CONOCIMIENTOS BASICOS DE EMPRENDEDURISMO

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida y presentación de los participantes	Organizador	Gafetes y plumones
9:15 am – 9:25 am	Metas del Programa, Objetivos del Módulo y Agenda.	Capacitador	Diapositivas
9:25 am – 9:45 am	Dinámica: <i>Historia de personas emprendedoras en El Salvador</i>	Capacitador, participantes	Copias de documento, papel bond, plumones, carteles
9:45 am - 10:15 am	Antecedentes del Emprendedurismo	Capacitador	Diapositivas
10:15 am -10:30 am	Conceptualización que es Emprendedurismo	Capacitador	Diapositivas
10:30 am - 10:45 am	RECESO		
10:45 am - 11:00 am	Espíritu Emprendedor	Capacitador	Diapositivas
11:00 am -11:15 am	Diferencias entre Emprendedurismo o Emprendimiento	Capacitador	Diapositivas
11:15 am - 11:45 am	Dinámica: <i>Escribamos nuestra definición de persona emprendedora</i>	Capacitador, participantes	Diapositivas, Papel bond, plumones, carteles

11:45 am - 12:00 pm	Características de la Persona Emprendedora	Diapositivas	Diapositivas
---------------------------	---	--------------	--------------

SESION II: EMPRENDIENDO CON EXITO

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am - 9:15	Bienvenida y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am - 9:30 am	Palabras claves en el Emprendedurismo	Capacitador	Diapositivas
9:30 am - 9:45 am	Dinámica: <i>La historia de la tortuga y la liebre</i>	Capacitador, participantes	Fotocopias, tarjetas, Papel bond, plumones.
9:45 am - 10:00 am	Causas del éxito o fracaso del Emprendedurismo	Capacitador	Diapositivas
10:00 am - 10:30 am	Ideas de Negocio	Capacitador	Diapositivas
10:30 am - 10:45 am	RECESO		
10:45 am - 11:00 am	Cómo emprender con éxito	Capacitador	Diapositivas
11:00 am - 11:15 am	Plan de Negocios	Capacitador	Diapositivas
11:15 am - 12:00 pm	Dinámica Plan de Negocios	Capacitador, participantes	Cuestionario, papelógrafos, tirro, plumones.

Módulo Financiero-Contable

Del 14 de febrero al 7 de marzo de 2015

SESION I: AHORRO E INVERSION

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:20 am	Bienvenida, objetivos del módulo y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:20 am – 9:35am	Ahorro e Inversión	Capacitador	Diapositivas
9:35 am – 10:00 am	¿Por qué ahorrar?	Capacitador	diapositivas
10:00 am – 10:30 am	Dinámica: <i>Clasificando mis Ahorros</i>	Capacitador, participantes	Papel bond, plumones, presentación.
10:30 am – 10:45 am	RECESO		
10:45 am – 11:00 am	Diferencia entre Ahorro, Gasto e Inversión	Capacitador	Diapositivas
11:00 am – 11:20 am	Invirtiendo en mi negocio propio	Capacitador	Diapositivas
11:20 am – 11:40 am	Reglas al invertir en un negocio propio	Capacitador	Diapositivas
11:40 am – 12:00 pm	Resolución de dudas	Capacitador participantes	

SESION II: CONTROLES ADMINISTRATIVOS BASICOS

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am – 9:45 am	Controles Administrativos	Capacitador	Diapositivas
9:45am – 10:05 am	Presupuesto de Ingresos y Gastos	Capacitador	Diapositivas
10:05 am – 10:30 am	Dinámica: <i>Administrando mi Propio Negocio</i>	Capacitador, participantes	Papel bond, lápices, papelógrafos
10:30 am – 10:45 am	RECESO		
10:45am – 11:00am	Administración para Micronegocios	Capacitador	Diapositivas
11:00am – 11:15 am	Áreas de la Administración	Capacitador	Diapositivas
11:15 am – 11:30 am	Importancia de la Administración para un Micronegocio	Capacitador	Diapositivas
11:30 am – 12:00 pm	La Microempresa	Capacitador	Diapositivas

SESION III: CONOCIMIENTOS BASICOS CONTABLES

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am – 9:35 am	Contabilidad Básica	Capacitador	Diapositivas
9:35 am – 10:00 am	Cuentas	Capacitador	Diapositivas
10:00 am – 10:20am	Libros de Contabilidad	Capacitador	Diapositivas
10:20am – 10:35 am	RECESO		
10:35am – 11:15 am	Informes Contables	Capacitador	Diapositivas
11:15am – 11:45 am	Dinámica: <i>Calculando mi Capital</i>	Capacitador y participantes	Calculadora, papel bond, lápices, papelógrafos
11:45 am – 12:00 pm	Resolución de dudas	Capacitador, participantes	

SESION IV: ASPECTOS LEGALES DE UN MICRONEGOCIO

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am – 10:00 am	Constitución como Comerciante Individual (Persona Natural)	Capacitador	Diapositivas
10:00 am – 10:15 am	RECESO		
10:15 am – 12:00 pm	Constitución como Comerciante Individual (Persona Natural)	Capacitador	Diapositivas

Módulo de Costos de Producción

Del 14 al 21 de marzo de 2015

SESION I: CONOCIENDO LOS COSTOS

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida, Objetivos del Módulo y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am – 9:35 am	Conceptos	Capacitador	Diapositivas
9:35 am – 10:00 am	Contabilidad de Costos	Capacitador	Diapositivas
10:00 am – 10:15 am	RECESO		
10:15 am – 10:45 am	Clasificación de los Costos	Capacitador	Diapositivas
10:45 am – 11:15 am	Dinámica: <i>Identificando Costos Directos e Indirectos</i>	Capacitador	Papel bond, lápices, pliegos de papel bond
11:15 am – 11:45 am	Elementos de los Costos	Capacitador	Diapositivas
11:45 am – 12:00 pm	Resolución de dudas	Capacitador, Participantes	Diapositivas

SESION II: ESTRATEGIAS PARA CONTROLAR LOS COSTOS

Hora	Tema	Responsable	Materiales
9:00 am – 9:15 am	Bienvenida, Objetivos del Módulo y Agenda	Capacitador	Diapositivas
9:15 am – 10:00 am	Seis Estrategias para controlar Costos en Microempresas	Capacitador	Diapositivas
10:00 am – 10:30 am	Dinámica: <i>Equilibrando los Costos y Ventas</i>	Capacitador	
10:30 am – 10:45 am	RECESO		
10:45am – 11:15 am	Determinación del Costo de un Producto y Precio de Venta	Capacitador	Diapositivas
11:15 am – 12:00 pm	Examen final de evaluación		

PRESUPUESTO DEL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA

Cantidad de Participantes: 30 personas

GASTOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (\$)	COSTO TOTAL (\$)
Recursos Humanos			300.00
Capacitadores	30 horas	10	300.00
Materiales de Apoyo			90.00
Lápices	100	0.10	3.00
Lapiceros	100	0.15	15.00
Pliegos papel bond	50	0.10	5.00
Resma de papel bond	1	4	4.00
Fotocopias	200	0.03	6.00
Plumones	12	0.75	9.00
Calculadoras	8	2	18.00
Diplomas	30	1	30.00
Insumos			77.00
Café	10 libras	3	30.00
Azúcar	10 libras	0.50	5.00
Galletas	30 paquetes	1	30.00
Vasos desechables	12 paquetes	0.75	9.00
Cucharas desechables	12 paquetes	0.30	3.60
TOTAL			467.00

Inscripción

Toda persona interesada en participar en el Programa Vivienda Productiva, sea cliente activo o cliente potencial de Hábitat Para la Humanidad tendrá que llenar una solicitud de Admisión la cual será examinada por personal de la ONG, quienes determinaran si la persona cumple con los requisitos para ingresar al Programa Vivienda Productiva, luego llenar su hoja de inscripción.

Se recomienda inscribirse al programa completo (tres módulos), si bien existe también la opción de realizar uno o varios módulos de forma independiente.

Las personas participantes, tanto para el programa completo como para los módulos individuales, deben aportar los datos que se presentan en la Solicitud de Admisión, este procedimiento deberá realizarse en las instalaciones de Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután.

Diploma de Participación.

Solamente las personas que realicen los tres módulos obtendrán, al finalizar las capacitaciones, un diploma de participación en el Programa de Vivienda Productiva.

SOLICITUD DE ADMISION

PROGRAMA DE VIVIENDA PRODUCTIVA

HABITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTAN



DATOS PERSONALES
NOMBRE: APELLIDOS: DUI: DOMICILIO: TELEFONO: DIRECCION ELECTRONICA: FECHA DE NACIMIENTO: FORMACION ACADEMICA:
INFORMACION ECONOMICA FAMILIAR
FUENTE DE INGRESOS: INGRESOS MENSUALES: NUMERO DE MIEMBROS EN EL HOGAR: MIEMBROS DE LA FAMILIA CON EMPLEO FIJO:
IDEA DE NEGOCIO FAMILIAR
¿CON QUE HABILIDADES CUENTAN LOS MIEMBROS DE SU FAMILIA?

¿CUÁL ES SU IDEA DE NEGOCIO?

¿ACTUALMENTE DESARROLLAN ALGUN TIPO DE NEGOCIO EN SU HOGAR?

SI SU RESPUESTA ES SÍ ESPECIFIQUE QUE TIPO DE NEGOCIO:

PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA

¿POR QUÉ QUIERE PARTICIPAR EN EL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA?

¿A QUE MODULOS PIENSA ASISTIR?

- a)Emprendedurismo
- b)Financiero-Contable
- c)Costos de Producción
- d)Todos

¿CUÁLES SON SUS EXPECTATIVAS DEL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA?

PROGRAMA DE VIVIENDA PRODUCTIVA

HABITAT PARA LA HUMANIDAD, AGENCIA USULUTAN

DATOS PERSONALES
NOMBRE: APELLIDOS: DUI: FORMACION ACADEMICA:
INFORMACION DE CONTACTO
TELEFONO: DOMICILIO: DIRECCION ELECTRONICA:
PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA
¿A QUE MODULOS DESEA INSCRIBIRSE? a)Emprendedurismo <input type="checkbox"/> Todos <input type="checkbox"/> b)Financiero-Contable <input type="checkbox"/> c)Costos de Producción <input type="checkbox"/>
INFORMACION ADICIONAL
¿ACTUALMENTE ES USTED BENEFICIARIO DE HABITAT PARA LA HUMANIDAD? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI SU RESPUESTA ES POSITIVA, ESPECIFIQUE QUE LINEA DE CREDITO:

Firma del Solicitante

Firma y sello de la gerencia HPH

4.1 MÓDULO DE EMPRENDEDURISMO

OBJETIVO:

Motivar a las familias a través de los conceptos de Emprendedurismo a que lleven a cabo una idea de negocio en su hogar basada en las habilidades y capacidades que poseen los miembros de la familia.

CONTENIDO:

En este módulo se desarrollarán una serie de conceptos como antecedentes del Emprendedurismo, conceptualizando Emprendedurismo, las diferencias entre Emprendedurismo y Emprendimiento, las características de la persona emprendedora, tipos de iniciativas emprendedoras, causas de éxito y fracaso en las iniciativas, e ideas de negocio.

MODULO DE EMPRENDEDURISMO

SESIÓN 1

CONOCIMIENTOS BASICOS DE EMPRENDEDURISMO

Duración: 3 horas

Temas a Desarrollar:

- ✓ ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO
- ✓ CONCEPTUALIZACION QUE ES EMPRENDEDURISMO
- ✓ ESPIRITU EMPRENDEDOR
- ✓ DIFERENCIAS ENTRE EMPRENDEDURISMO O
EMPREDIMIENTO
- ✓ CARACTERISTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Dinámica 1: Historia de personas emprendedoras en El Salvador.

Objetivo:

Que los participantes conozcan historias breves de personas salvadoreñas emprendedoras que han tenido éxito a fin de animarles a escribir sus propias motivaciones sobre iniciativas de emprendimiento.

Materiales: Copia de historias de salvadoreños emprendedores (anexo), papel bond, plumones, carteles ya elaborados.

Desarrollo:

- El capacitador explica sobre el éxito y la motivación a través de dos carteles preparados previamente.

El éxito es la sensación y vivencia de haber conseguido lo que nos proponemos. El éxito no es siempre dinero, ni poder, es sobre todo mantener la capacidad de pensar y disfrutar de lo conseguido.

La motivación es una mezcla de pasión, propósito, toma de decisiones y compromiso. Motivación es la energía que nos hace seguir y acometer hacia el logro de nuestros sueños, sin excusas, sin quejarse, de manera imparable, haciendo lo correcto y tomando riesgos.

- El capacitador brinda a los participantes una copia de algunas historias de salvadoreños emprendedores, y cada uno de ellos hace una lectura individual de ellas.
- Luego de la lectura, el capacitador les hace entrega de papel bond donde en forma individual cada uno de los participantes responde a las siguientes preguntas:
 1. ¿Qué enseñanza te dejan estas personas emprendedoras?
 2. ¿Qué es el éxito que ellos tuvieron?
 3. ¿Cuál es la motivación que te dejan?

- Cuando han finalizado de escribir en su hoja de forma individual, se abre la plenaria para que cada participante pueda compartir lo que escribió.

4.1.1 ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO.

Desde el siglo XVI, se le decía emprendedora a personas que se lanzaban a la aventura para viajar a un nuevo mundo como Cristóbal Colón, sin certeza de lo que encontraría en su viaje. En la época de la edad media, se utilizaba el término entrepreneur o emprendedor para describir a las personas que dirigían grandes proyectos productivos, en los cuales esta persona emprendedora no asumía ningún riesgo, sino que se limita a dirigir el proyecto con recursos que le daba el Gobierno. También era entonces el encargado de grandes obras arquitectónicas, como castillos, edificios públicos, abadías y catedrales. El rol del emprendedor se enfocaba en el proceso de intercambio de la producción y como intermediario entre todo tipo de productores y consumidores.

La capacidad de innovar se observa a lo largo de la historia, desde la antigüedad cuando no existía la tecnología, y aunque las herramientas cambian en la actualidad, la capacidad de innovar existe en todas las épocas. En El Salvador, desde la década de los 90 se han evidenciado los esfuerzos gubernamentales para dinamizar la economía, y una de las líneas estratégicas ha sido el fomento del Emprendedurismo en El Salvador.

4.1.2 CONCEPTUALIZACION QUE ES EMPRENDEDURISMO.

Existen muchas definiciones sobre el concepto de Emprendedurismo, y se han generado definiciones específicas, algunas de ellas se mencionan a continuación:

- Definición Económica de Emprendedor: realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.

- Definición Pragmática de Emprendedor: es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.
- Definición operativa de emprendedor: aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.
- Definición Política de Emprendedor: es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

4.1.3 DIFERENCIAS ENTRE EMPRENDEDURISMO O EMPRENDIMIENTO

Las diferencias entre Emprendedurismo o Emprendimiento se describen a continuación:

Las personas de una u otra manera somos emprendedora, sin embargo hay personas con mayores habilidades que otras para realizar actividades emprendedoras, de estas se dice que poseen cultura emprendedora. Cuando existen muchas personas en una sociedad que tiene dicha "cultura", estaríamos en presencia de una sociedad emprendedora.

El Emprendimiento, entonces es la actividad que inicia la persona emprendedora, quien tiene objetivos y medios para llevarlos a cabo. También se le llama Emprendedurismo a los estudios, dinámicas sociales y políticas, teorías, herramientas que tienen en su foco emprender actividades en general.

DINAMICA 2: Escribamos nuestra definición de persona emprendedora.

Objetivo:

Que los participantes conozcan de las diferentes definiciones sobre el Emprendedurismo y a partir de ellos reflexionen y escriban su propia definición de Emprendedurismo desde su propia realidad.

Materiales:

Presentación en Power Point, papel bond, plumones, carteles ya elaborados.

Desarrollo:

- El capacitador introduce de forma breve sobre las diversas definiciones del Emprendedurismo y de cómo las familias a las que les cuesta tanto emprender pueden hacerlo.
- El capacitador presenta los dos carteles anteriores y les pregunta que aspectos de estas definiciones reconoce.
- Luego de ello, el capacitador les pide que seleccionen a la persona que está a su lado derecho y entrega papel bond a los dos participantes para que discutan cual podría ser su definición de Emprendedor.
- Cuando han finalizado el ejercicio de escribir en sus tarjetas en pareja, se abre la plenaria para que cada una pueda compartir lo que escribió, finalmente el capacitador recoge los elementos y escribe una definición que la deja en la pared.

4.1.4 ESPIRITU EMPRENDEDOR

¿El espíritu emprendedor es algo innato o es algo que se puede aprender o fomentar?

Hay personas que nacen siendo empresario, es decir, son quienes tienen un cierto don para los negocios. Sin embargo, la mayoría se puede formar en el camino, estas personas, tienen que prepararse o entrenar para desarrollar las habilidades que requieren. Naturalmente no es sencillo dejar de ser empleado para convertirse en empresario o emprendedor; más adelante se describen las ventajas y desventajas de ser emprendedor.

El espíritu emprendedor juega un papel clave para las economías actuales, y que si bien puede ser innato, el hecho de que surja depende de múltiples factores. Un emprendedor tiene la capacidad de ver las oportunidades y analizar los recursos para llevar a cabo el proyecto; la clave radica en encontrar una vinculación adecuada entre diversos factores.

La educación (la familia, la escuela, el grupo de amigos, etc.) es otro factor que influye en la formación de una mente emprendedora. Así como las circunstancias y el medio ambiente en el que nos desarrollamos hace aflorar nuestro espíritu emprendedor. Otro factor que favorecerá el surgimiento del espíritu emprendedor, es el marco institucional que regula las actividades económicas y sociales. Es necesario contar con un escenario que nos permita proyectar a futuro, con claras reglas de juego, y estabilidad económica. Debemos de incluir también el fácil acceso a información relevante como un factor central para allanar las condiciones para emprender, ya que contar con información oportuna es crucial para la toma de decisiones.

4.1.5 CARACTERISTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

En El Salvador, como en el resto de países Centroamericanos, el Emprendedurismo es casi una estrategia de supervivencia, sobre todo en períodos de crisis y desempleo, muchas personas no encuentran empleos u otras formas de obtener ingresos.

La necesidad de generar sus propios ingresos, hace que el espíritu emprendedor surja como un deseo de poner en práctica alguna idea innovadora, personas de distinta escolaridad y edad buscan alternativas que se relacionan con sus habilidades para mejorar su independencia económica.

Muchas personas buscan posibilidades de mejorar sus condiciones de vida y oportunidades para tener autonomía y tomar decisiones, ser su propio jefe y eliminar las barreras que limitan sus posibilidades de desarrollo. Las limitaciones se relacionan al desarrollo de nuevas habilidades, mayor flexibilidad de tiempo, poder sobrellevar las responsabilidades de la su familia y su trabajo, y ganar mayor independencia.

Los emprendedores no son iguales, sin embargo se puede mencionar algunas características esenciales que los emprendedores deben poseer para alcanzar sus objetivos que a continuación se plantean:

CARACTERISTICAS DE UNA PERSONA EMPRENDEDORA					
Poseer tenacidad	Estar determinado a triunfar	Considera que el riesgo es parte de la vida	Identificar y aprovechar oportunidades	Considerar el dinero como un medio	Saber cómo planificar su futuro
Desear fervientemente e probarse a sí mismo	Ser suficientemente dinámico y valeroso	Estar dispuesto a enfrentar retos	Ser paciente para progresar	Acumular las experiencias	

También deben poseer: valores, virtudes y actitudes, compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, iniciativa y responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, creatividad e innovación, confianza en sí mismo y sus capacidades, capacidad para manejar problemas, aceptación del riesgo.

Son personas que visualizan oportunidades donde la mayoría ve obstáculos, o capitaliza aprendizaje donde otros solo ven fracasos. Entre otras características que deben poseer las personas emprendedoras se mencionan: la pasión, el trabajo, el enfoque, el empuje, las ideas y el mejoramiento.

MODULO DE EMPRENDEDURISMO

SESIÓN 2

EMPRENDIENDO CON EXITO

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ PALABRAS CLAVES EN EL EMPRENDEDURISMO
- ✓ CAUSAS DEL ÉXITO O FRACASO DEL EMPRENDEDURISMO
- ✓ IDEAS DE NEGOCIO
- ✓ COMO EMPRENDER CON ÉXITO
- ✓ PLAN DE NEGOCIOS

4.1.6 PALABRAS CLAVES EN EL EMPRENDEDURISMO

El Emprendedurismo requiere desarrollar ciertas pautas que contribuyan a ir por el camino indicado, para minimizar los riesgos que las iniciativas conllevan:

- **Visión**, es importante capacitarse y adquirir conocimiento sobre las distintas áreas, por ejemplo finanzas, contabilidad, costos, ventas, mercadeo, administración de negocios, etc. todo ello con el fin de proyectar una visión de largo plazo para orientar objetivos que queremos proponernos.
- **Persistencia**, conducir un negocio exitoso requiere motivación y conocimiento, además de mucho trabajo, al menos en la primera etapa del emprendimiento se deben realizar varios roles a la vez: gerente, vendedora, limpiadora, productora, etc.
- **Necesidad y Oportunidad**, las personas inician su negocio por dos motivos: necesidad u oportunidad. Los negocios que prosperan son aquellos que se crean como respuesta a una necesidad que ningún otro está atendiendo, o se está atendiendo de forma deficiente. Las personas emprendedoras que asumen mayor riesgo innovan creando nuevas necesidades o deseos.
- **Problemas**, en cualquier negocio que se elija siempre existen los problemas o limitaciones. Estos pueden minimizarse en la planificación previa que se haga por ejemplo los permisos para el negocio, la utilización de facturas, la inversión, el personal, etc.
- **Innovación**, innovar no es necesariamente inventar algo, también puede ser mejorar el producto o servicio con relación a la competencia, es decir satisfacer la necesidad de las clientas/es que otros no les están

ofreciendo, puede ser en precio, calidad, servicio, especialización, etc. Entonces innovar está arriba de estos.

- **Recursos(financieros, humanos, materiales)**, cuando la idea es sólida y la persona emprendedora demuestra capacidad de llevarla adelante, los recursos aparecen. Muy importante es la motivación, la capacidad de relacionamiento humano, la seriedad frente a proveedores para que otorguen créditos, la convicción y el entusiasmo mostrado frente a posibles inversores, son fundamentales para la captación de recursos. También se debe contar con un plan financiero que permita visualizar la proyección financiera de la iniciativa.
- **Forma un Equipo**, una persona emprendedora competente se orientará a formar un equipo de trabajo motivado que contribuya a un crecimiento conjunto de la empresa o el negocio y cada una de las personas que la integran. La capacidad de liderazgo para formar un equipo emprendedor, será decisivo para el futuro desarrollo de la iniciativa emprendedora.
- **Rol social de la persona emprendedora**, con una iniciativa de emprendimiento se debe apoyar al desarrollo local involucrando a la misma comunidad a participar y tomando en cuenta sus necesidades, asimismo es importante que está contribuya al medio ambiente y bienestar de la comunidad. La principal función social de una iniciativa es generar empleo y recursos económicos.

La cultura emprendedora avanza en la medida en que sea asumida como una forma de vida. La actitud de la persona emprendedora implica comenzar, investigar, arriesgarse, movilizar recursos, no colocar límite alguno a las ideas y darle paso a la creatividad, así realmente se puede aprovechar las oportunidades. Las personas que se atreven a romper esquemas y paradigmas,

que buscan soluciones poco convencionales a actividades usuales, es una persona emprendedora.

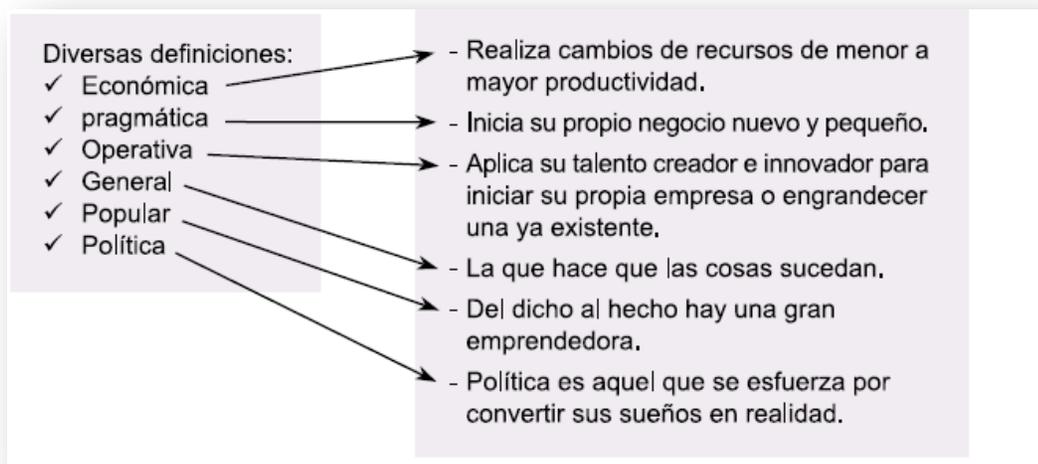
DINAMICA 3: La historia de la tortuga y la liebre.

Objetivo:

Que los participantes reflexionen e identifiquen los aprendizajes que nos deja este cuento relacionado al Emprendedurismo de las familias.

Desarrollo:

- El capacitador coloca un cartel con el significado de la palabra Emprendedor



- Luego se forman grupos de trabajo.
- Entrega una hoja de una historia de emprendedurismo y orienta a que describan los aprendizajes, se les entregan tarjetas de colores para que los describan.
- Cuando han finalizado el ejercicio de escribir en sus tarjetas en pareja se abre plenaria para que cada grupo pueda compartir lo que escribió.

4.1.7 CAUSAS DE ÉXITO O FRACASO DEL EMPRENDEDURISMO

El éxito es una palabra que ha generado muchísimos significados para escritoras/es famosos a lo largo de la historia. Algunas de las definiciones señalan que el éxito es el “resultado, a menudo feliz o muy bueno, de algo; cosa que supone un éxito o resultado feliz”.

El fracaso es un hecho en la vida de las personas, el mismo puede ser también altamente instructivo y ejemplarizante. El conocimiento de las equivocaciones y errores que otros han cometido, a menudo ayuda grandemente a evitarlos a la hora de iniciar un nuevo negocio.

El éxito también se relaciona con características de las personas, se pueden clasificar como personas emprendedoras marginales, emprendedoras con potencial personal y emprendedor con verdadero potencial.

Las personas emprendedoras marginales son aquellas cuyas iniciativas suelen fracasar o no tienen ningún impacto.

Las personas emprendedoras con potencial personal, son aquellas que no fracasan pero que crean y desarrollan su empresa en torno a sus capacidades personales, de manera que desaparece con ellos.

Las personas emprendedoras con verdadero potencial, son capaces de generar iniciativas con verdadero y propio potencial de desarrollo, empresas que sobrevivirán por sí mismas sin necesidad de la presencia del emprendedor.

La persona emprendedora está dispuesta a asumir riesgos, al liderar su propio negocio le genera incertidumbres, ya que se deben tomar decisiones importantes, se pueden evitar los riesgos si toman las debidas previsiones y se asesoran en aquello que desconocen.

4.1.8 IDEAS DE NEGOCIO

¿Estoy dispuesto a asumir riesgos?, es una pregunta que debemos hacernos antes de liderar nuestro propio negocio, tendrás que tomar decisiones importantes. Puedes evitar los riesgos si tomas las debidas previsiones y te asesoras en lo que desconoces.

ACTIVIDADES PARA EMPRENDEDORES	
Panadería	Servicios de albañilería
Carpintería	Corte y Confección
Cosmetología	Producción de Lácteos
Venta de Manualidades y Bisutería	Cafetería
Venta de Refrigerios y Alimentos	Molino
Tienda de Productos de la Canasta Básica	Reparación de Calzado
Granja de Gallinas	Venta de Sorbetes
Reparación de Bicicletas	

Desde luego, cada una de estas ideas representa el desarrollo de un Plan de Negocios que te permita construirla. El Plan de Negocios debe responder a la realidad, estar relacionada con una idea de negocio, a continuación se describe los siguientes pasos para la elaboración de un plan de negocios. Si pensamos en un emprendimiento debemos pensar en que producto o servicio, en el análisis de mercado, en qué tipo de consumidores, conocer la competencia y en el equipo de trabajo que quieres tener para iniciar tu negocio.

4.1.9 CÓMO EMPRENDER CON ÉXITO

Los emprendedores que tienen la opción de “crear o comprar” comienzan sopesando las ventajas y desventajas, para ello, se señalan las siguientes recomendaciones.

- Respóndase las preguntas necesarias para identificar gustos y preferencias.
- Identificar con claridad lo que se quiere hacer y las metas que se desea alcanzar.
- Eliminar mitos y barreras: barreras económicas, barreras psicológicas y barreras culturales.
- Desarrollar un buen plan de negocios.
- Por último, hay que actuar.

4.1.10 PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es un documento esencial para un empresario, grandes compañías y para una pequeña y mediana empresa. Es además una herramienta de trabajo, ya que por medio de su preparación se hace una evaluación de que tan factible es la idea de negocio.

IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es pues un documento único en donde se muestran todos los aspectos de un proyecto, con el fin de:

- Para convencer un inversionista de que puede con toda tranquilidad, invertir en nuestro negocio.
- Para en caso de pedir un préstamo, respaldarlo con la efectividad del negocio mostrado en el Plan.
- Para presentar un oferta de compraventa.
- Para despertar el interés de invertir en el negocio por un socio potencial.
- El plan de negocio sirve también para reevaluar su negocio, buscar alternativas, poner en práctica acciones y así reorientarlo.

PASOS PARA DESARROLLAR UN PLAN DE NEGOCIOS	
1- VISION	Redacta un párrafo que exprese tu sueño como empresario.
2- MISION	Escribe un par de frases que muestren la forma en que vas a articular tu sueño.
3- OBJETIVOS	Diseña planteamientos que corresponden a las metas de tu negocio.
4- SEGMENTOS DE MERCADO	Identifica a las personas a las que les quieres vender tus productos y servicios.
5- FORTALEZAS	Identifica tus puntos fuertes, como pueden ser tus talentos y habilidades.

6- DEBILIDADES	Pon mucha atención en tus “lados flacos” y conviértelos en tus mejores fortalezas.
7- COMPETENCIA	Reconoce personas o empresas que ofrecen productos o servicios similares a los tuyos.
8- INFRAESTRUCTURA	Cuáles son los bienes que necesitas para operar tu negocio en forma ideal.
9- PLAN DE MERCADEO	Diseña las formas en las que te vas a dar a conocer a tus posibles clientes y a promocionar tu negocio.
10-PROYECCIONES FINANCIERAS	Sé realista con tu situación económica actual y proyectada de tu negocio-

El plan de negocio es la mejor herramienta con la que uno cuenta para saber hacia dónde va y lo que se quiere lograr. No todo va a ocurrir como lo ha planeado, por lo que hay que estar preparado para resolver lo impredecible y aprender de los fracasos.

DINAMICA 5: Plan de Negocios

Objetivo:

Que los participantes elaboren su plan de negocios de acuerdo a la iniciativa que quieren realizar.

Desarrollo:

- El facilitador entrega el presente cuestionario de idea de negocio (Ver anexo)

- Luego se forman grupos de trabajo a través de cada grupo de iniciativa que están desarrollando.
- Entrega el cuestionario a cada grupo y orienta a que describan y conteste cada uno de los apartados del cuestionario, se les entrega papelógrafos para que lo escriban.
- Cuando han finalizado el ejercicio de escribir en sus papelógrafos en cada grupo de iniciativas, se abre la plenaria para que cada grupo pueda compartir lo que escribió.

Materiales:

Cuestionario de idea de negocio, papelógrafos, plumones, tirro.

4.2. MODULO FINANCIERO-CONTABLE

OBJETIVO

Brindar a las personas beneficiarias con el Programa Vivienda Productiva los conocimientos básicos de Finanzas, Contabilidad y algunos Aspectos Legales necesarios para la Constitución y/o Crecimiento de un pequeño negocio.

CONTENIDO

El Modulo Financiero-Contable desarrolla temáticas de interés relacionadas al Ahorro e Inversión de los Ingresos de las familias, Controles Administrativos, Contabilidad Básica y Aspectos Legales que contribuyen a la creación y/o crecimiento de un pequeño negocio, para manejar mejor la situación del mismo.

MODULO FINANCIERO-CONTABLE

SESION 1

AHORRO E INVERSION

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ AHORRO E INVERSION
- ✓ ¿POR QUÉ AHORRAR?
- ✓ DIFERENCIA ENTRE AHORRO, GASTO E INVERSION
- ✓ INVIRTIENDO EN MI NEGOCIO PROPIO
- ✓ REGLAS AL INVERTIR EN UN NEGOCIO PROPIO

4.2.1.1. AHORRO E INVERSION

Ahorrar es reservar algo valioso para utilizarlo en el futuro. Esta frase tan sencilla describe los dos elementos fundamentales de toda actividad de ahorro:

- **Disciplina y sacrificio:** Reservar algo valioso para el futuro, en lugar de consumirlo inmediatamente
- **Planificación para el futuro:** El ahorro se centra totalmente sobre el futuro, sobre la previsión y preparación para afrontar posibles riesgos y urgencias (malas cosechas, enfermedades o muertes), sobre la preparación para acontecimientos y gastos que van a llegar (pago de las matrículas escolares, una boda, la vejez o un funeral) o sobre el comienzo de una nueva empresa o la ampliación de una existente.

Invertir el dinero que se recibe puede hacerse con el fin de poder tener un respaldo económico para afrontar alguna eventualidad futura, o aprovechar alguna oportunidad que se presente, razón por la cual esta inversión debe de dejar rendimientos atractivos que no solamente garanticen que el capital no pierda su valor adquisitivo, sino que a través del tiempo aumente su valor.

4.2.1.2. ¿POR QUÉ AHORRAR?

La gente ahorra por distintas razones:

- Prepararse para emergencias o riesgos futuros (catástrofes naturales, lesiones, muerte).
- Amortiguar las variaciones en los ingresos y el consumo. Ahorrar lo que sobra en los períodos de abundancia para utilizarlo en los de dificultades.
- Educar a los hijos.
- Estar preparados para la vejez o la discapacidad.

- Invertir en oportunidades potencialmente rentables (compra de una vaca, comienzo de una pequeña empresa, almacenamiento de cereales para venderlos en la temporada de precios altos, etc.).
- Cumplir obligaciones sociales y religiosas (matrimonio, funeral).

Dinámica: Clasificando mis Ahorros

Objetivo:

Que los miembros de las familias pueden clasificar las razones del porque ahorrar según las necesidades y eventos que suceden dentro del hogar.

Materiales:

Hojas de papel de bond, plumones, presentación en powerpoint.

Desarrollo:

El instructor explica que se tienen cuatro categorías de ahorro: *Eventos Esperados*, *Eventos Inesperados*, *Gastos Opcionales* y *Adquisición de Bienes*, de las cuales se presentaran a continuación una lista de todos las razones del porque ahorrar de manera que los participantes puedan clasificarlos por si solos.

Luego que los participantes hayan clasificado las razones se presenta las categorías correctamente.

LISTA DE RAZONES PARA AHORRAR		
Enfermedad	Vacaciones	Educación
Bodas	Emergencias	Mejoras en el hogar
Funerales	Casa	Inversión en un negocio
Vejez	Televisor	Motocicleta
Épocas de bajos ingresos económicos	Refrigerador	Regalos
Días Festivos	Artículos de Lujo	Nacimiento de un niño

Solución:

Eventos Esperados	Eventos Inesperados	Gastos Opcionales	Adquisición de Bienes
Eventos sociales (cumpleaños, bodas, graduaciones, etc.)	Enfermedad	Vacaciones o viajes	Casa
Vejez	Emergencias	Mejoras en el hogar	Televisor
Nacimiento de un niño	Funerales	Artículos de lujo	Motocicleta
	Épocas de bajos ingresos	Regalos	Inversión en un negocio
	Educación		
	Días festivos/Festivales		

4.2.1.3. DIFERENCIA ENTRE AHORRO, GASTO E INVERSION

Ahorro

A guardar una parte de tus ingresos. Al ahorro lo definimos como la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, etc. Cuando hay ahorro, los ingresos disponibles son mayores a los gastos y se presenta un superávit de dinero.

Sin embargo, como vimos anteriormente el ahorro no sólo es monetario, también puede darse en especie al cuidar el consumo de gas, teléfono, agua, luz, etc.

Gasto

A destinar nuestro dinero a algo que no necesariamente nos reditúa alguna ganancia a futuro. También se refiere a consumir nuestro dinero en bienes o servicios para satisfacer necesidades o deseos que si bien es cierto, nos proporcionan bienestar inmediato, no constituyen una inversión o ahorro a futuro ya que se consumen en el momento en que los utilizamos.

Inversión

A hacer crecer tus ingresos. A los recursos monetarios que se utilizan para comprar algún bien o servicio que nos va a proporcionar beneficios o ganancias en un futuro.

También se refiere al dinero que se guarda en un instrumento financiero que produce rendimientos. El concepto de inversión va más allá del dinero, invertir en tu persona, en la educación de tus hijos, te brindará los mejores beneficios.

4.2.1.4. INVIRTIENDO EN MI NEGOCIO PROPIO

Es probablemente una de las mejores vías para obtener ganancias, ya que de esta forma se logra la independencia financiera y laboral. Tener un negocio propio no es trabajar menos, muchas veces es al contrario, levantarlo puede significar muchas horas de trabajo además de sacrificio personal y familiar, pero que a la larga puede traer los rendimientos esperados. Uno de los requisitos para invertir en un negocio propio es que sea uno en que se realice una actividad que sea del completo agrado, no se debe de invertir en una empresa que ofrezca un trabajo que no se desea hacer.

Montar un negocio no es una tarea fácil, se debe de pensar cuidadosamente y ver la factibilidad de que éste sea rentable. Además se debe de estar consciente de que el monto invertido no se va a poder ver ni en el corto ni en el mediano plazo, ya que para que un negocio empiece a generar utilidades puede ser necesario que pasen algunos meses. Por eso es necesario contar con un plan de negocio que indique los pasos a seguir para crear una empresa exitosa.

4.2.1.5. REGLAS AL INVERTIR EN UN NEGOCIO PROPIO

A continuación cinco reglas para abrir su propio negocio independientemente del rubro o la industria:

Regla #1: Invertir solo en un negocio que entiendas

Esta regla de oro enseña que primero tienes que entender de manera clara y precisa todos y cada uno de los aspectos de la inversión o negocio. No importa que tan interesante parezca el proyecto, que tan rentable parezca la inversión, o quien lo diga, siempre debes entenderlo por completo:

- Cuáles son los gastos mensuales tanto fijos como variables
- Cómo se generan los ingresos
- Cómo se atraen a los clientes
- Cuáles son los márgenes de ganancia

Regla #2: Invierte solo el dinero que puedas arriesgar

El ahorro es una cosa y las inversiones son otra muy distinta. Toda inversión es un negocio, y todo negocio tiene un riesgo, por lo tanto el dinero a invertir debe ser el que no necesitas para vivir o cubrir eventuales emergencias. Imagínate si las inversiones y los negocios no tuvieran riesgo, todas las personas tendrían un negocio.

Regla #3: Entiende tus necesidades

No existe un negocio que por sí mismo sea bueno o malo. Todo depende de tus necesidades, prioridades y capacidades de afrontar el riesgo. Con respecto a los negocios asegúrate de tener por los menos de ocho a doce meses de reservas de presupuesto mensual.

Regla #4: Deber invertir en un negocio que te apasione

Esta es quizá la regla más importante. No importa lo que otros digan o resultados que otros tengan. En todos los negocios hay personas con éxito y personas que fracasan, ningún negocio es mágico. Ser dueño de un negocio es muy sacrificado y además la competencia es dura. Para poder trabajar largas horas y poder competir con los mejores en tu industria necesitas tener pasión por lo que haces. La rentabilidad y ganancias no se encuentran en el tipo de negocio, se encuentra en la capacidad, dedicación y disciplina. Estas tres características solo se pueden lograr si se tiene pasión por lo que se hace.

Regla #5: Trabaja como empleado primero

Si vas a comprar un negocio ya andando pídele al vendedor del mismo que te permita trabajar como empleado así sea gratis por un par de meses, porque es el mejor seguro que tienes para entender el negocio y si realmente los números que el dueño te está dando son verdaderos.

MODULO FINANCIERO-CONTABLE

SESION 2

CONTROLES ADMINISTRATIVOS BASICOS

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ CONTROLES ADMINISTRATIVOS
 - CINCO PASOS PARA ADMINISTRAR TU PROPIO NEGOCIO
- ✓ PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS
- ✓ ADMINISTRACIÓN PARA MICRONEGOCIOS
- ✓ AREAS DE LA ADMINISTRACION
- ✓ IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION PARA UN MICRONEGOCIO
- ✓ LA MICROEMPRESA

4.2.1.6. CONTROLES ADMINISTRATIVOS

4.2.1.6.1. CINCO PASOS PARA ADMINISTRAR TU MICRONEGOCIO

Para administrar podemos leer libros y tomar clases, todo eso está muy bien, siempre y cuando se tenga el tiempo, pero a veces hay que actuar de manera paralela puesto que ya se tiene una empresa que administrar.

1.-Hay que planear antes de actuar:

Lo primero que debe saber sobre administración es que antes de actuar debe pensarse con calma y detenimiento que es lo que desea alcanzar al emprender un negocio. Esta fase es indispensable si se ha de llegar a ser un empresario de éxito. Se ha de empezar por visualizar el tipo de actividades que se considera que se puede llegar a dominar con ayuda de otros; claro, si realmente se desea trascender, hay que invertir muchos años de arduo trabajo para llegar a ser sustentable y sostenible.

2.-Planear implica un proceso:

Una filosofía: *Visión, misión, propósitos y metas, objetivos, premisas, investigación, políticas, programas, procedimientos, presupuestos* y en su conjunto, todos estos elementos conforman los planes.

3.-La estructura no lo es todo, pero cómo ayuda:

Organizar es un proceso de acomodamiento o alineación de tareas, de forma tal que se tenga perfectamente identificadas las agrupaciones de actividades que serán realizadas por los colaboradores para alcanzar los objetivos establecidos en la planeación. Los mapas son la mejor forma de orientarse en una ciudad en la que nos encontramos por primera vez, así es la organización en la empresa: Indican y establecen las rutas para realizar las tareas.

El proceso de organización consiste de las siguientes etapas o fases:

- División del trabajo
- Jerarquización
- Departamentalización
- Estructuración de tareas
- Diagramación
- Mapeo de procesos

Una vez que como empresario haya aprendido a establecer rutas de ejecución de tareas, verás que resulta sencillo alcanzar los mejores resultados.

4.- La gestión es el alma de los negocios:

Cuando ya se ha planeado y organizado el trabajo viene la parte interesante de la administración: La dirección o gestión del negocio.

Como ya se determinó los objetivos a alcanzar, los recursos y los principios de ejecución de las actividades durante la planeación, y ha estructurado las rutas o secuencias que deben seguirse para optimizar el desempeño durante la organización, entonces lo que se debe hacer ahora es involucrarse de lleno en la puesta en marcha de todo el gran sistema que es la empresa.

La dirección y gestión de negocios implica las siguientes actividades:

- Supervisión
- Comunicación
- Motivación
- Coordinación

- Vinculación

5.- El buen juez por su casa empieza:

Finalmente, como parte culminante del proceso administrativo viene la inevitable medición y evaluación de los resultados conseguidos con respecto a los planes trazados para saber si la estructura organizacional está haciendo uso pleno de los recursos materiales, técnicos, financieros y humanos o si será necesario hacer ajustes, cambios, adaptaciones y lo que se requiera para mejorar continuamente, semana con semana, mes con mes, año con año, el desempeño alcanzado por la entera organización.

En realidad alcanzar el éxito como empresario es similar a aprender un idioma nuevo, a bailar, a jugar golf, a cocinar o cualquier actividad en la que intervenga la capacidad, habilidad, aptitud y actitud para realizar tareas y alcanzar un resultado concreto.

Por lo pronto, hay que recordar que al administrar una empresa se tenga bien claro que uno no nace sabiendo, nadie tiene todas las respuestas, pero si tienen las suficientes ganas, humildad, perseverancia, disciplina y amor por lo que hace, seguramente se aprenderán y adquirirán las habilidades gerenciales que hacen falta para ser un empresario en todo el sentido de la palabra.

4.2.1.7. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS

Otro de los elementos importantes para la toma de decisiones de un empresario de la pequeña empresa en su administración es el presupuesto, porque el objetivo fundamental de estas empresas es la generación de ingresos, regulando los gastos. Los presupuestos se presentan de varias formas de elaboración en cuanto a presentación y detalles. Debe ser una de las primeras actividades a realizar cuando se configura una nueva empresa. Su importancia

es alta debido a que nos permite corregir desviaciones, comparando el presupuesto con la información real registrada en un periodo de tiempo.

Lo recomendable, incluso para la pequeña empresa, es elaborar presupuestos anuales con revisiones trimestrales y hasta mensuales, para corregir desviaciones de manera más oportuna y detectar posibles ganancias para tomar decisiones oportunas para nuevas inversiones.

Uno de los problemas a los que se enfrentan las pequeñas empresas, en la administración de los presupuestos, es la falta de conocimiento o asesoría para el diseño de presupuestos adecuados al negocio o cuando se tienen, se adquiere la inflexibilidad en su manejo por querer cumplir a carta cabal lo presupuestado, por no considerar que hay aspectos que no incluye el presupuesto que pueden modificar las actividades de la empresa y hasta el presupuesto mismo como el clima organizacional o la satisfacción del cliente. Lo principal a considerar son los ingresos y egresos, o sea, lo que entra y sale del negocio.

Dinámica: Administrando mi Propio Negocio

Objetivo:

Que las familias determinen porque es importante la administración en un negocio.

Materiales:

Papel bond, lápices, plumón, papelógrafos.

Desarrollo:

El capacitador les hace entrega de papel bond donde en forma individual cada uno de los participantes responde a la siguiente pregunta:

- Por qué es importante la administración de mi negocio.

Cuando han finalizado el ejercicio de escribir en sus tarjetas en pareja se abre plenaria para que cada grupo pueda compartir lo que escribió y el capacitador agrupa las ideas de los participantes con los elementos planteados por los grupos y refuerza el contenido.

4.2.1.8. ADMINISTRACIÓN PARA MICRONEGOCIOS

Las empresas tienen que administrar recursos de la forma más eficaz para obtener los beneficios financieros que se proyectan, estas pueden ser del sector público o del privado. Sin embargo, las empresas del gobierno por diversas razones, se les hace más difícil la obtención de beneficios debido a los objetivos que se proponen. Entre las cuatro principales actividades básicas de la administración se mencionan las siguientes: *a) Mercadeo; b) Producción; c) Personal; d) Finanzas*, estas son las áreas funcionales de la empresa.

Imagínese que usted tiene piernas, manos y cuerpo, pero no tiene cabeza. ¿Cree que podría vivir así? ¡Claro que no!, pues todas las partes del cuerpo humano son vitales para la vida. De igual manera pasa con una microempresa que no tenga algunas de las áreas funcionales mencionadas. ¿Qué cree que pasa con un negocio que no venda o que no tenga dinero? Simplemente no puede funcionar.

4.2.1.9. AREAS DE LA ADMINISTRACION

En cualquier microempresa se encuentran estas cuatro áreas, ya que en todo negocio se vende, se produce, se maneja dinero y hay personal. Cuando hablamos de administración de negocio se piensa que es una frase que solamente se aplica a grandes negocios. Pero los mismos principios que sirven para administrar la gran empresa, sirven para los negocios, empresas, microempresas y hasta para la familia.

Todas de alguna forma son administradoras ya que todos los días tomamos decisiones y administramos recursos como dinero, tiempo, etc. A veces sin darnos cuenta nos convertimos en administradores de nuestra casa, pues controlamos el gasto familiar. Las empresas que tienen éxito basan sus estrategias en la innovación, motivación y eficacia.

4.2.1.10. IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACION PARA UN MICRONEGOCIO

La importancia de la gestión empresarial es conocer todas las herramientas necesarias para administrar bien nuestro negocio, como la organización del negocio, planeación y la dirección del negocio.

1. Planificación, tener una visión global de la empresa y su entorno, tomando decisiones concretas sobre objetivos concretos.
2. Organización, obtener el mejor aprovechamiento de las personas y de los recursos disponibles para obtener resultado.
3. Personal, el entusiasmo preciso para organizar y motivar a un específico de personas.

4. Dirección, un elevado nivel de comunicación con su personal y habilidad para crear un propicio para alcanzar los objetivos de eficacia y rentabilidad de la empresa.

5. Control, cuantificar el progreso realizado por el personal en cuanto a los objetivos marcados.

4.2.1.11. LA MICROEMPRESA

Es el conjunto de personas y recursos que se organizan para alcanzar un objetivo. Por ejemplo: qué necesito para poner una venta de ropa: personal que ayude a vender, local para instalar el negocio, dinero para comprar el producto.

De igual manera que en la empresa el objetivo de poner negocio sería: ganar dinero extra o bien ganar el sustento diario en la familia. Existen también otros motivos que impulsan a una persona a poner su propia empresa, por ejemplo, no querer depender de un patrón es un buen motivo para hacerse microempresario.

En el caso de la microempresa, el mismo dueño la hace de gerente, vendedor, operario, y hasta de ordenanza, pues un pequeño negocio no puede darse el lujo de tener mucha gente si un solo puede hacer todo. Sin embargo, cuando el negocio comienza a crecer y ya no daba abasto uno solo para manejarlo, entonces si es conveniente contar con personal que nos ayude.

Las iniciativas económicas requieren de una organización interna con una estructura que les permita tomar las decisiones adecuadas para ser eficientes y brindar un servicio a las y los clientes y con la satisfacción de que estas les generen nuevas oportunidades.

Dirigir adecuadamente, la pequeña empresa requiere de cualidades para que sus trabajadoras/es entiendan y cumplan sus órdenes y sobre todo se sientan

motivadas y tengan la suficiente confianza para poder expresar sus opiniones, satisfacciones, deseos, limitaciones, etc.

Ejercer liderazgo es clave para la propietaria o directora del negocio, con suficiente capacidad de motivar o impulsar a la gente a que hagan las cosas voluntariamente. Es una persona que no cambie de opinión con frecuencia, no se muestra insegura, cumple sus promesas y que además trata bien a sus trabajadores. Un buen líder se preocupa por sus trabajadores y se asegura que todos en el negocio progresen y lo más importante: la gente confía en él.

Un eficiente administrador, gerente, propietario de un negocio hace el control que es el último paso del proceso administrativo y a través de este evaluamos si se ha cumplido lo que habíamos planificado. Controlamos las actividades principales del negocio como: las ventas, gastos, la cantidad de dinero que ingresó y salió.

Al revisar el estado de pérdidas y ganancias aprendemos que en una microempresa o pequeño negocio gastamos en diferentes cosas, por ejemplo: una pequeña negociante para que su negocio funcione tiene que pagar agua, luz, transporte, alquiler y además materia prima. Conocemos cuanto nos cuesta, el precio que hemos pagado por un producto, sabemos entonces a qué precio venderlo. Además, si se conoce que para vender ese producto hemos tenido que pagar transporte, impuestos, alquiler y otros, poner un precio que tome en cuenta todos esos gastos y que además considere una ganancia como negociante.

Las cinco razones por las cuales es importante llevar registros:

1- Reflejan las pérdidas y ganancias. Las personas de negocios que no llevan registros en vez de ganar pierden y lo peor es que ni cuenta se dan.

2- Las cuentas reflejan la cantidad de los gastos personales o familiares. La mayoría de pequeños negocios, es común que se tomen cosas o

dinero para otras actividades diferentes al negocio; ejemplo para gastos de la casa.

3- Los datos encontrados brindan la información para controlar los costos. Además cuando conocemos con exactitud el costo de los productos resulta más fácil fijarles precio de venta.

4- Se hace más fácil conseguir un crédito.

5- Cuando se tiene información, exacta, se hace más fácil recibir consejos de utilidad para mejorar.

MODULO FINANCIERO-CONTABLE

SESION 3

CONOCIMIENTOS BASICOS CONTABLES

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ CONTABILIDAD BASICA
 - CONCEPTO
 - OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD
 - GENERALIDADES DE LA CONTABILIDAD
- ✓ CUENTAS
- ✓ LIBROS DE CONTABILIDAD
- ✓ INFORMES CONTABLES
 - BALANCE GENERAL
 - ESTADO DE RESULTADOS

4.2.1.12. CONTABILIDAD BASICA

4.2.1.12.1. CONCEPTO

Es el registro de todas las operaciones comerciales y financieras que realiza la empresa. La información que nos proporciona nos sirve a todos para poder orientarnos en la Toma de Decisiones con respecto al futuro de la organización de nuestra empresa.

4.2.1.12.2. OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD

- Proporcionar una imagen numérica de lo que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la empresa, conocer el patrimonio y sus modificaciones.
- Proporcionar una base en cifras para orientar las actuaciones de gerencia en su toma de decisiones.
- Proporcionar la información financiera de los recursos de la empresa.

Por tal motivo, es considerada como el arte de registrar, clasificar y sintetizar en forma significativa expresando en dinero los actos y las operaciones que tengan aunque sea parcialmente características financieras y de interpretar sus resultados.

4.2.1.12.3. GENERALIDADES DE LA CONTABILIDAD

Un empresario individual o propietario único sólo necesita un sistema de contabilidad sencillo para administrar su negocio. El proceso de contabilización implica registrar, analizar e informar todas las transacciones comerciales. Ciertamente para un empresario individual principiante puede ser un reto llevar a cabo las diversas tareas de contabilidad en su negocio. Sin embargo,

siguiendo los principios contables fundamentales y básicos, cualquier propietario puede construir un modelo de negocio exitoso.

Posiblemente usted, como la mayoría de los dueños de las empresas familiares o pequeñas que existen en el país, maneje los recursos con que cuenta su negocio, basándose solamente en la experiencia y el sentido común. Como conoce a fondo su negocio, sabe aproximadamente cuánto se ha vendido, cuánto deben los clientes y cuánto dinero hay en caja.

4.2.1.13. CUENTAS

El concepto de cuenta se refiere al nombre debidamente codificado o numerado que se da a los valores que posee la empresa, facilita el registro de las operaciones contables en los libros de contabilidad, representa bienes, derechos y obligaciones de los que dispone una empresa. Por tanto, es el nombre convencional que se utiliza para registrar la operaciones que diariamente realiza la empresa.

Lleva una contabilidad separada para tus negocios y uso personal. Un empresario individual debe abrir una cuenta bancaria empresarial para facilitar los depósitos y retiros para el negocio. Las cuentas separadas permiten a un comerciante preparar fácilmente las declaraciones de impuestos al final del año. Las cuentas separadas también garantizan que los ingresos y gastos sean controlados eficazmente, para saber si la empresa está produciendo ganancias o pérdidas. Las responsabilidades personales, como un automóvil (deuda) no debe incluirse como gastos de negocios o costos operativos, ya que esto afectará negativamente los cálculos de pérdidas y ganancias en los libros de contabilidad.

De acuerdo con su naturaleza las cuentas se pueden clasificar en dos grupos:

- Cuentas de Balance: *Activo, Pasivo y Capital (Patrimonio), que representan los valores tangibles e intangibles, deudas u obligaciones.*
- Cuentas de Resultado: *Ingresos, Costos y Gastos, revelando las utilidades o pérdidas del ejercicio.*

4.2.1.14. LIBROS DE CONTABILIDAD

La contabilidad implica el registro de transacciones. La importancia de poseer libros de registros, incluye la identificación de gastos y la manera de mejorar la eficacia del negocio, evaluando la salud financiera de la empresa y la identificación de los principales clientes y productos rentables. El registro en libros se puede realizar manual o automáticamente a través del uso de un software de contabilidad. Pero para hacer la contabilidad adecuada, un empresario individual deberá mantener registros tales como facturas, recibos y registro de gastos.

El registro de transacciones debe realizarse lo antes posible, preferiblemente todos los días o cada semana para evitar el registro inexacto de las mismas.

La Legislación Tributaria de nuestro país establece que son necesarios tres libros para la contabilidad formal de una pequeña empresa: *Libro de Ventas a Consumidor Final, Libro de Ventas a Contribuyentes y Libro de Compras.*

Por su parte el Código de Comercio establece que los comerciantes individuales cuyo activo en giro sea inferior a los doce mil dólares de los Estados Unidos de América, llevarán un libro encuadernado para asentar separadamente los gastos, compras y ventas, al contado y al crédito. En dicho

libro harán, al final de cada año, un balance general de todas las operaciones de su giro, con especificación de los valores que forman el activo y el pasivo.²³

4.2.1.15. INFORMES CONTABLES

Para controlar cada uno de los movimientos económicos que realiza la empresa, existen diversos tipos de control que pueden establecerse para su operación y desarrollo. Es muy sencillo, todo es cuestión de decidirse a llevarlos a cabo.

La idea de que sólo un profesional puede realizar las tareas de control y registro de las operaciones que realiza la empresa, ha ocasionado que la contabilidad de las microempresas se descuide o de plano se deje de lado. Sin embargo, no es preciso que intervenga un profesional para poner en marcha estos controles. Puede hacerlo usted mismo, su esposa, o cualquier otra persona de confianza que conozca el tipo y las características del negocio.

El propósito de este módulo consiste en proporcionarle una serie de herramientas para organizar y registrar la información contable de su empresa, información útil para la toma de decisiones.

La sencillez de la información que se presenta, aunada a su experiencia y al conocimiento que tiene de su empresa, le permitirán una lectura amena, y sin duda lo más importante, llevar a la práctica lo que se indica.

4.2.1.15.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Estado financiero que presenta la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio de una entidad en una fecha específica (también denominado balance).²⁴

²³ Código de Comercio El Salvador, Título II Contabilidad, Art. 452

Es un resumen claro y sencillo sobre la situación financiera de la empresa a una fecha determinada. Su elaboración podrá ser mensual, semestral o anual de acuerdo con las necesidades del propio microempresario.

El Estado de Situación Financiera responde a las preguntas:

¿Con cuántos recursos cuenta la empresa para la realización de sus actividades?

¿Cuánto se debe de esos bienes?

¿Con cuánto participa el dueño de la empresa?

Para facilitar la claridad e interpretación del Estado de Situación Financiera, los datos económicos se agrupan en Activos, Pasivos y Capital o Patrimonio Neto.

ACTIVO

Es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

PASIVO

Obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, a cuyo vencimiento, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que conllevan beneficios económicos.

CAPITAL

Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.²⁵

²⁴NIFF Para PYMES 2009, glosario de términos.

²⁵NIFF Para PYMES 2009, glosario de términos

Para determinar el capital existente, es decir el patrimonio neto de la empresa, se resta al total de los recursos (Activo) el total de obligaciones (Pasivo).

$$\text{ACTIVO (Recursos)} - \text{PASIVO (Obligaciones)} = \text{CAPITAL (Patrimonio Neto)}$$

Veamos en las cifras siguientes como se aplica la fórmula:

$$P = \text{Pasivo (\$ 40433)} \quad C = \text{Capital (\$ 52018)}$$

$$A (\text{Activo}) = P + C$$

$$A = \$ 40433 + \$ 52018$$

$$\text{Activo} = \$ 92451$$

Si no conocemos el total del pasivo, se puede calcular:

$$P = A - C$$

$$P = \$ 92451 - \$ 40433 = \$ 52018$$

Dinámica: Calculando mi Capital

Objetivo:

Que los miembros de las familias asistentes tenga el conocimiento básico de cuanto es su Capital, aplicando la ecuación contable.

Materiales:

Calculadoras, papel bond, lápices, papelógrafos.

Desarrollo:

El instructor organiza a los presentes en grupos de cuatro, a cada grupo entrega una calculadora y papel bond, luego explica que ellos harán los

cálculos para obtener el capital de una empresa "X", para lo cual dará algunas cuentas de balance con sus respectivas cantidades.

Ejercicio:

El dueño de la empresa "La Usuluteca" posee un Activo: *Caja \$500, Dinero en banco \$2,000* y tiene de Pasivo: *Préstamo Bancario \$1,800*; esto al 30 de abril de 20xx. Entonces, para saber cuál es el capital propio que tiene trabajando, hace lo siguiente:

$$\begin{aligned} C &= A - P \\ C &= \$2,500 - \$1,800 \\ \mathbf{C} &= \mathbf{\$700} \end{aligned}$$

Es decir, el capital es lo que se obtiene de restar del valor de todos los activos (recursos) el importe de los pasivos (deudas).

Para efectos de ampliar los conocimientos y presentación, el instructor elabora en el papelógrafos como sería la estructura del Balance General de esta empresa.

LA USULUTECA

BALANCE GENERAL AL 31/04/20xx

ACTIVO	\$	PASIVO	\$ 1,800
	2,500		
		CAPITAL	\$ 700
Total Activo	\$	Total Pasivo y Capital	\$ 2,500
	2,500		

4.2.1.15.2. ESTADO DE RESULTADOS

Estado financiero que presenta todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en un periodo sobre el que se informa.²⁶

El principal objetivo es evaluar la rentabilidad de su empresa o negocio, es decir, su capacidad de generar utilidades, ya que estas deben optimizar sus recursos de manera que al final de un periodo obtenga más de lo que invirtió. Tiene como elementos los *Ingresos*, *Costos*, *Gastos* y *Utilidad Neta*.

El Estado de resultados muestra, siguiendo una secuencia ordenada, cómo se llegó a ese resultado:

Ingresos

- Costo de Ventas

Utilidad Bruta

- Gastos Operativos

Utilidad Operativa

+ Productos Financieros

- Gastos Financieros

Resultado antes de Impuestos

(Puede ser utilidad o pérdida)

Ingresos

Corresponden a las ventas que realiza la empresa y que se derivan de la actividad principal de la misma.

²⁶NIFF Para PYMES 2009, glosario de términos

Costo de Ventas

El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

Utilidad Bruta

Es el resultado de restar a los ingresos o ventas, el costo de ventas.

Gastos Operativos

Son todas aquellas erogaciones indispensables para la operación que no están asociadas con la producción, sino con las actividades propias de ventas y la administración del negocio. Algunos ejemplos son Sueldos y/o comisiones a vendedores; Publicidad; Papelería (facturas, etc.); Teléfono; Alquiler del local de ventas.

Utilidad Operativa

Es el resultado de resta a la utilidad bruta los gastos de operación.

Gastos Financieros

Son los intereses sobre créditos otorgados por bancos, financieras, préstamos.

Productos Financieros

Se puede definir como aquel que conlleva una transacción de dinero, percibiendo a cambio normalmente un tipo de interés.

Utilidad antes de Impuestos

Resulta de resta a la utilidad de operación los gastos financieros.

EJEMPLO DE CUADROS PARA CONTROLAR LAS FINANZAS EN UN MICRONEGOCIO.

➤ **Ingresos**

Tienda Romero

Ingresos Diarios

Fecha	Productos	Cantidad	Precio unitario
Ingreso Total			

➤ **Gastos**

Tienda Romero

Gastos Diarios

Fecha	Insumos	Cantidad	Precio unitario
Gasto Total			

➤ **Ingresos-Egresos**

Tienda Romero

Cuadro Comparativo de Ingresos y Gastos

Fecha

Ingresos Diarios	
Productos	
Total Ingresos	\$
Gastos Diarios	
Insumos	
Total Gastos	\$
Saldo Final en Caja (Ingresos - Gastos)	\$

MODULO FINANCIERO-CONTABLE

SESION 4

ASPECTOS LEGALES DE UN MICRONEGOCIO

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ ASPECTOS LEGALES
- ✓ CONSTITUCIÓN COMO COMERCIANTE INDIVIDUAL
(PERSONA NATURAL)

4.2.1.16. ASPECTOS LEGALES

A continuación se detallan los pasos para poder constituir un micronegocio como personal natural, es decir, comerciante individual:

4.2.1.16.1. CONSTITUCIÓN COMO COMERCIANTE INDIVIDUAL (PERSONA NATURAL)

Una empresa mercantil está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios. Dada la complejidad de trámites, toda la información relativa a la creación de una empresa como comerciante individual se encuentra dividida en diferentes fases:

- **MINISTERIO DE HACIENDA**

- Tramite del NIT

Toda persona que va a dedicarse al comercio, ya sea persona natural o jurídica debe cumplir en primera instancia, con obligación de obtener su Número de Identidad Tributaria, según la Ley de Registro y Control Especial de Contribuyentes al fisco.

Este trámite se hace en el departamento de identificación y control tributario de la Dirección General de Impuestos Internos. En el interior de la república se hacen las declaraciones Fiscales Departamentales; en estos lugares hay personal calificado, quien entrega el formulario de solicitud, que debe llenarse con los datos requeridos según el tipo de persona de que se trate, y deberá presentar los documentos de identidad según el caso.

La Ley de Registro y Control Especial de Contribuyentes al Fisco (LRCECF), en los artículos 1 y 4, describe lo siguiente:

Art. 1; Establece que deben de inscribirse todas las personas, naturales o jurídicas, los fideicomisos y las sucesiones que están obligaciones al pago de los impuestos.

Art. 4; Así también establece que a las personas inscritas se le asignará un Número de Identificación Tributaria (NIT), y que se les proporcionara una tarjeta que contendrá los datos para su identificación.

Por lo tanto, uno de los trámites iniciales básicos e indispensables, es solicitar el número de inscripción de contribuyente, en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) del Ministerio de Hacienda; ya que para efectuar la mayoría de trámites de inscripción o registros iniciales ante las demás instituciones, es necesaria la presentación de la tarjeta que contenga los datos necesarios y el Número de Identificación Tributaria (NIT) de la sociedad. El arancel a pagar por trámite del NIT en la DGII es de un dólar con quince centavos a partir del cuatro de enero del 2010.

El objetivo de este trámite es registrar los movimientos de ingresos y egresos de los sujetos que realizan transferencias de bienes muebles corporales a título oneroso o a la presentación de servicios en los cuales una persona se obliga a prestarlos y otra se obliga a pagar en cualquier forma de remuneración.

La Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, obliga a los comerciantes, sean persona natural o jurídica a

registrarse como contribuyente de dicho impuesto. (Excepto a los señalados en el inciso primero del Art. 28 de la ley del IVA).

Artículos de la Ley de IVA que rigen este procedimiento.

Art. 24. Los contribuyentes deberán inscribirse en la administración tributaria o en los lugares que esta disponga dentro del plazo estipulado en el código, cumpliendo las formalidades, condiciones y requisitos que la misma establezca a los contribuyentes al inscribirse, debiendo suministrar la información y documentación que la administración disponga.

La administración tributaria deberá llevar registros de los contribuyentes inscritos. Asimismo deberá llevar registros respecto de los agentes de retención y percepción que designe.

Art. 20. Serán sujetos pasivos o deudores del impuesto, sea en calidad de contribuyentes o de responsables:

- a) Las personas naturales o jurídicas.
- b) Las sucesiones
- c) Las sociedades nulas, irregulares o de hecho
- d) Los fideicomisos; y
- e) Las asociaciones cooperativas.

Igual calidad tendrán las instituciones, organismos y empresas de propiedad del gobierno central y de instituciones públicas descentralizadas o autónomas, cuando realicen los hechos previstos en esta ley, no obstante que las leyes por las cuales se rigen las hayan eximido de toda clase de contribuciones o impuestos; salvo cuando realicen actividades bursátiles.

Asume la calidad de sujeto pasivo, quien actúa a su propio nombre, sea por cuenta propia o por cuenta de un tercero. Cuando se actúa a nombre de un tercero, asumirá la calidad de sujeto pasivo el tercero representado o mandante. Por los sujetos que carecen de personalidad jurídica, actuarán sus integrantes, administradores, representantes legales o voluntarios.

Art. 25. La administración tributaria proporcionará los formularios necesarios para la inscripción en el registro de contribuyentes a que se refiere el artículo anterior y una vez realizada entregará a cada contribuyente la tarjeta respectiva, en que conste su número de registro y otros datos que esta disponga: la tarjeta, en original, acreditará la calidad de contribuyente.

En el caso del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, la referida tarjeta deberá ser presentada siempre que se efectúen compras o se utilicen servicios necesarios para realizar la actividad o giro del establecimiento, negocio u oficina, a fin de exigir el comprobante de crédito fiscal correspondiente.

Requisitos:

1. Presentar el Documento Único de Identificación (DUI). Si esta gestión la realiza por medio de un representante legal o apoderado.
2. Presentar formulario F210, el cual deberá ir con firma legalizada ante notario.
3. Comprobante de pago, inscripción \$1.25, reposición \$3.74.

Inscripción Número de Registro de Contribuyente (IVA):

Requisitos:

1. Todo comerciante individual deberá obtener matrícula de su empresa mercantil y registro de sus agencias, sucursales o locales comerciales o industriales, por lo cual, estará obligado a solicitarlo dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que el Ministerio de Hacienda le haya asignado su Número de Registro de Contribuyente del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. Se deberá presentar copia del DUI.

• **CENTRO NACIONAL DE REGISTRO**

Registro de Comercio

La Dirección del Registro de Comercio, a través del Centro Nacional de Registro (CNR), es la institución que se encarga de controlar que cualquier empresa mercantil esté matriculada para que funcione de acuerdo a las leyes nacionales.

Matricula de Empresa

Es un documento que sirve para acreditar la calidad de comerciante y la propiedad sobre la empresa mercantil, así también es un medio para asegurarse la solvencia moral y económica del futuro comerciante, ofreciendo a la vez garantías al público en general y beneficios a los mismos comerciantes, para obtener la matricula se deben llenar los siguientes requisitos:

Según el art. 10 del Reglamento de la Ley del Registro de Comercio los requisitos indispensables para la presentación de matrículas de comercio son:

1. Solicitud con todo los datos del representante legal de la empresa y de él (o los) establecimiento(s).
2. Fotocopia de balance inicial original.
3. Constancia extendida por la Dirección General de Estadísticas y Censos.
4. Constancia de inscripción de Establecimiento de la Alcaldía Municipal respectiva.
5. Recibo original de derechos de registro.
6. Constancia autorización para el ejercicio de la actividad económica extendida por la oficina correspondiente.
7. Fotocopia de NIT, DUI y registro de contribuyente IVA.

Los Aranceles de Matrículas de Comercio (Empresa y Establecimiento) según el Art. 63 de la Ley del Registro de Comercio son los que se presentan a continuación:

ACTIVOS (\$)	TOTAL A PAGAR
De \$2,000.00 Hasta \$57,150.00	\$ 91.44
De \$57, 151.00 Hasta \$114,286.00	\$137.14
De \$114,287.00 Hasta \$228,572.00	\$228.57

Si el activo fuere superior a \$228,572.00, se pagará además \$11.43 por cada cien mil dólares de los Estados Unidos de América o Fracción de Cien mil, pero en Ninguno de los casos los derechos excederán de \$11,428.57.

Después de matriculada la empresa, junto con la solicitud de renovación anual de matrícula, se pagara en concepto de derechos de trámite de registro de renovación, la misma cantidad de la tabla anterior.

Por cada local, sucursal o agencia, se pagara el trámite de registro de cada uno de ellos: \$34.29

Por el trámite de renovación anual de cada uno de los mismos: \$34.29

Por el registro de traspaso de matrícula de empresa y locales y agencias o sucursales: \$34.29

Si solo traspasa el local, la agencia o la sucursal por cada uno: \$34.29

Del Código de Comercio

Título I Matriculas de comercio, Capítulo I: Disposiciones Generales.

Art. 411.- Son obligaciones del comerciante individual y social:

I. Matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos.

Art. 412.- La Matrícula de Comercio que regula el presente Código es la de empresa, que será de carácter permanente, estará a cargo del Registro de Comercio y se llevará en registros especiales en cualquier forma que la técnica indique. La matrícula de empresa mercantil constituirá el registro único de empresa.

Art. 413.- La matrícula de empresa mercantil constituirá el registro único de empresa, y deberá entenderse incorporada a ésta las matriculas de establecimientos.

Art. 414.- El comerciante, aunque ejerza distintas actividades mercantiles, podrá desarrollarlas bajo una sola empresa; pero si la empresa

tuviere varios locales, agencias o sucursales, deberá registrar cada uno de ellos en el Registro de Comercio.

Art. 418.- La constancia que de la matrícula extienda el Registrador, será la única prueba: a) para establecer su calidad de comerciante; y, b) para comprobar la propiedad de la empresa.

Cualquier autoridad judicial o administrativa puede, de oficio o a petición de parte, solicitar al Registrador de Comercio que extienda constancia del asiento de las matriculas de empresa.

El comerciante individual deberá matricular su empresa mercantil mediante solicitud que presentará al Registro de Comercio. En dicho registro se inscribirán y registrarán la matrícula de empresa, así como el registro de locales, agencias y sucursales. La solicitud de matrícula personal de comerciante individual, contendrá los siguientes datos:

1. Nombre o nombres y apellido o apellidos del solicitante, fecha de nacimiento, profesión u oficio, nacionalidad, su dirección personal y del establecimiento comercial, si lo hubiere; y número de cédula de identidad personal, o del carnet de identificación de extranjero residente.
2. Número de Identificación Tributaria.
3. Manifestación sobre si el solicitante pertenece a alguna sociedad y en qué términos.
4. Indicación de sus relaciones comerciales con bancos y firmas mercantiles.
5. Los demás datos y documentos que juzgue pertinentes el Registrador para la investigación sobre la solvencia económica y reputación comercial.

Inscripción del Balance Inicial

Consecutivamente se debe inscribir en el Registro de Comercio, el balance inicial certificado por un Auditor autorizado en el país, posteriormente, el comerciante deberá establecer por lo menos una vez al año, la situación económica y financiera de su empresa, la cual mostrará a través del Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias. Este trámite dura aproximadamente tres días hábiles.

Para la inscripción del Balance Inicial se solicitan los siguientes requisitos:

- Balance original en papel bond tamaño carta u oficio base 20.
- Fotocopia reducida a un 74% centrado en papel bond tamaño oficio base 20.
- Recibo de pago de derechos de registro (\$17.14) en original.

Arancel a pagar por inscripción de cada balance.

Según el Artículo 71 de la Ley del Registro de Comercio, por el depósito de balances cancelara diecisiete dólares con catorce centavos (\$17.14). En tal sentido es obligación la inscripción del balance inicial en el registro de comercio al inicio de las operaciones; como también el balance que resulte de cada ejercicio subsiguiente.

Los derechos que establece este arancel, serán pagados por medio de mandamiento de ingreso, en las colectorías o bancos que el Ministerio de Hacienda autorice.

- **ALCALDIA MUNICIPAL**

- Inscripción y Solvencia Municipal

Respecto a los trámites municipales iniciales que se tienen que efectuar al inicio de sus operaciones, todas las empresas deben realizar en la alcaldía municipal de la localidad donde corresponda el domicilio de la sociedad, o donde ejecuta sus operaciones; los trámites siguientes:

Requisitos para inscribir la empresa:

- Presentar declaración jurada por medio de formulario que extiende la municipalidad.
- Presentar la solvencia municipal del propietario de la empresa.
- Fotocopia de NIT y DUI del propietario de la empresa.
- Balance inicial debidamente firmado por un profesional en la contaduría autorizado por el consejo de vigilancia de la profesión de la contaduría pública y auditoría.
- Fotocopia de tarjeta de IVA.
- Matricula de Comercio.
- Dar aviso de cualquier cambio o por cierre de actividades.
- Notificación a la municipalidad dentro de los 30 días subsiguientes al cierre de operaciones o de cualquier cambio.

Base Legal

Reglamento de Ley General Tributaria Municipal

Obligación de inscribir la Sociedad

Art. 18-. Todo sujeto pasivo que llevare contabilidad formal o no, está obligado a inscribirse en el registro de contribuyentes municipales, dentro de los 30 días subsiguientes de haber dado inicio a sus operaciones comerciales mercantiles. El plazo para la inscripción de la empresa es de 30 días contados a partir de la inscripción en el Registro de Comercio.

Ley General Tributaria Municipal

Sujeto Pasivo de la Obligación Tributaria Municipal

Art. 18.- El sujeto pasivo de la obligación tributaria municipal es la persona natural o jurídica que según la ley u ordenanza respectiva, está obligada al cumplimiento de las prestaciones pecuniarias, sea como contribuyente o responsable.

- **CONTADOR PUBLICO**

Legalización del Sistema Contable

Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública

Art.17.- Los contadores públicos intervendrán en forma obligatoria en los siguientes casos:

- a) Autorizar las Descripciones de los Sistemas Contables, los Catálogos de Cuentas y Manuales de Instrucciones que deben llevar los comerciantes, a los que la Ley exige llevar contabilidad y a quienes deseen un sistema contable. Esta autorización procederá en todos aquellos casos en que leyes especiales no establezcan que determinados entes fiscalizadores gubernamentales autoricen los sistemas contables de sus respectivos entes fiscalizados;
- b) Legalizar los requisitos o libros que deben llevar todos los comerciantes, de conformidad con las leyes de la materia, previa solicitud del interesado por escrito y autenticada;

Requisitos:

- Presentar solicitud firmada y sellada el comercianteal Contador Público.
- Presentar copia del DUI y NIT.

- Cancelar los derechos de matrícula de empresa.
- Presentar la constancia de recepción de Matriculas extendidas por el CNR.

- **MINISTERIO DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL**

El centro de trabajo debe inscribirse en el registro que llevará la oficina de la respectiva zona del Departamento de Inscripción de Trabajo, dentro de los 60 días de haber sido fundada la empresa debe presentar solicitud de inscripción. El objetivo es supervisar en las empresas el cumplimiento de las normas laborales con los trabajadores. Debe presentar la solicitud para inscripción del centro de trabajo en el Departamento de Inscripción de Trabajo.

Los documentos que se deben presentar son:

- Solicitud de inscripción del centro de trabajo.
- Copia de la escritura de constitución.
- Identificación del representante legal.

Requisitos que debe cumplir la empresa en relación con el Ministerio de Trabajo.

En cuanto a la colocación del reglamento interno, el art. 306 del código de trabajo establece lo siguiente: “El patrono dentro de los seis días siguientes a la aprobación del reglamento deberá darlo a conocer a los trabajadores, colocando en lugares de fácil visibilidad, ejemplares del mismo, impresos o escritos con caracteres enteramente legibles. El reglamento entrará en vigencia 15 días después de la fecha que se haya dado a conocer.

La realización de contratos de trabajo para todos los empleados según el art. 17 del código de trabajo.

Base Legal:

Art. 55.- Todo patrono está en la obligación de inscribir su empresa o establecimiento en los Registros que llevarán la Dirección General de Inspección de Trabajo y las Oficinas Regionales de Trabajo. La inscripción deberá hacerse en la Oficina Regional correspondiente.

El interesado solicitará por escrito la inscripción, proporcionando los datos que en seguida expresan, los cuales deberán consignarse en el asiento respectivo.

- Nombre del patrono y de la empresa o establecimiento, así como la dirección de uno y otro;
- Nombre del representante legal de la persona jurídica propietaria, cuando proceda, así como los datos relacionados con la personalidad jurídica de la misma;
- Actividad principal de la empresa o establecimiento y su activo;
- Número de inscripción en el Registro de Comercio de la escritura de constitución, si se tratare de una sociedad mercantil y el número de inscripción de la credencial del representante legal de la misma, en los casos previstos por la ley;
- La designación de la persona que representará el titular de la empresa y establecimiento.

La designación lleva implícita la concesión de las facultades generales del mandato y de las especiales que enumera el Art. 113 del Código de Procedimiento Civiles, inclusive la de transigir, y con él se entenderán las demandas y reclamaciones, quedando facultado para intervenir en ellas. Dicha inscripción deberá actualizarse cada año.

Todo cambio de los datos indicados en este artículo, se informará a la respectiva Oficina para la modificación del asiento. El patrono sustituto está también obligado a inscribir la empresa o establecimiento respectivo.

Art. 56.- La falta de inscripción de una empresa o establecimiento, hará incurrir a su Titular en una multa de quinientos hasta diez mil colones, de acuerdo a la capacidad económica del infractor.

- **INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL ***

Como parte de la legalización de una sociedad en El Salvador debe inscribirse como patrono en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) para cubrir lo que respecta a la seguridad social del empleado, a continuación se presenta la base legal citada para ejecutar este paso:

Base Legal:

Seguridad Social y la Constitución Política de El Salvador.

Art. 50. La seguridad social constituye un servicio público de carácter obligatorio. La ley regulará sus alcances, extensión y forma. Dicho servicio será prestado por una o varias instituciones, las que deberán guardar entre sí la adecuada coordinación para asegurar una buena política de protección social, en forma especializada y con óptima utilización de los recursos.

Al pago de la seguridad social contribuirán los patronos, los trabajadores y el estado en la forma y cuantía que determine la ley.

El estado y los patronos quedaran excluidos de las obligaciones que les imponen las leyes a favor de los trabajadores, en la medida en que sean cubiertas por el seguro social.

Obligaciones de acuerdo a la ley del seguro social y su reglamento para la aplicación del régimen social.

Toda empresa al iniciar operaciones como en el transcurso, debe cumplir con lo siguiente:

1. Inscribir la empresa en el ISSS, dentro del plazo de cinco días de haber asumido la calidad de patrono. Art. 7 del reglamento de la ley especial.
2. Inscribir o afiliar al personal de la empresa, dentro del plazo legal de diez días, a partir de la fecha de ingreso del empleado o trabajador a la empresa, Art. 7 del reglamento. Si el trabajador ya tiene tarjeta de afiliación, usara la misma y no será necesaria nueva inscripción. Si la empresa no cumple con hacer las inscripciones, sufrirá una multa que oscila entre diez y doscientos colones. Art. 13 del reglamento de la ley especial.
3. Se consideran remuneraciones afectas al seguro, la retribución total que corresponde al trabajador por sus servicios, sea periódica o no, fija o variable, ordinaria o extraordinaria.
4. No se consideran afectas al seguro; los viáticos, los aguinaldos, las gratificaciones extraordinarias y las indemnizaciones.

Procedimiento:

Toda empresa o sociedad para estar debidamente inscrita, debe presentar la documentación requerida y cumplir con lo siguiente:

- Presentar formulario, el cual es proporcionado gratuitamente.
- Presentar copia de DUI.

Los documentos deberán presentarse en original y fotocopia en el momento de la presentación de la solicitud; después de su confrontación le devolverán los originales.

Requisitos:

- Presentar formulario de inscripción.
- Presentar copia autenticada de NIT.
- Presentar copia del DUI.

- Presentar nómina de empleados, la cual deberá tener un número mínimo de 2 empleados.
- Presentar croquis de ubicación lugar de domicilio de la empresa.

- **ADMINISTRADORA DE FONDOS PENSIONES ***

Requisitos:

- Presentar copia de la empresa inscrita en el Registro de Comercio.
- Presentar escrito con todos los detalles de la empresa, enviarlos a la AFP de elección (CRECER o CONFIA).
- Enviar copia de NIT e IVA a la AFP seleccionada.
- Sí los empleados no están afiliados a ninguna AFP indicarles que lo hagan a la AFP de su preferencia.

RESUMEN LEGALIZACION E INSCRIPCION DE UN NEGOCIOPROPIO



MODULO DE COSTOS DE PRODUCCION

OBJETIVO

Facilitar a los beneficiarios con el Programa Vivienda Productiva los conocimientos básicos de Costos para un micronegocio en su hogar.

CONTENIDO

El Modulo de Costos de Producción tiene temas que le permitirán a las familias controlar adecuadamente los costos de las operaciones de un pequeño negocio, para un mayor crecimiento del mismo, determinando sus ganancias.

SESION 1
CONOCIENDO LOS COSTOS

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ CONCEPTOS
- ✓ CONTABILIDAD DE COSTOS
- ✓ CLASIFICACION DE LOS COSTOS
- ✓ ELEMENTOS DE LOS COSTOS

4.3.1. CONCEPTOS

Costo

Cantidad de dinero necesaria para entregar un producto y/o brindar un servicio al cliente. Es un egreso en que se incurre en forma directa o indirecta por la adquisición de un bien o en su producción.

Gasto

Es el egreso que relaciona con las ventas, administración y financiación de ese bien o su producción.

Diferencia entre Costos y Gastos

El costo es una salida de dinero que es necesaria para la producción como *materia prima, mano de obra directa, etc.*, y lo principal es que lo debes recuperar en la venta del producto; por su parte, el gasto es la salida de dinero por servicio o productos indirectos *luz, teléfono, papelería, etc.*, que aunque no se puede recuperar directamente es necesaria para la producción.

4.3.2. CONTABILIDAD DE COSTOS

La contabilidad de costos de producción puede definirse como todo *sistema o procedimiento contable que tiene por objeto conocer, en la forma más exacta posible, lo que cuesta producir un artículo cualquiera*. Es un sistema que utiliza la contabilidad financiera para registrar y luego interpretar, los costos por materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación que son necesarios para elaborar un artículo.

En el sentido más general, es cualquier procedimiento contable diseñado para calcular lo que cuesta “hacer algo”.

Objetivos de la Contabilidad de Costos

- Proporcionar informes de costos para medir la utilidad y evaluar el inventario (estado situación financiera y estado de resultados).
- Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informes de control).
- Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones (análisis y estudios especiales).

Una función importante de la contabilidad de costos es la de asignar costos a los productos fabricados y comparar estos costos con el ingreso resultante de su venta.

4.3.3. CLASIFICACION DE LOS COSTOS

La contabilidad de costos tiene dentro de sus objetivos calcular cuánto cuesta producir un artículo, cuánto cuesta venderlo, o que costos se requieren para prestar un servicio, y debe conocerse cómo se comportan dichos costos a partir de una serie de características que presentan, las cuales plantean la siguiente clasificación:

1. De acuerdo con la clase de organización o función del negocio, los costos se pueden dividir en:

- Costos de Producción: Propios de empresas que elaboran productos.

- Costos de Mercadeo: También conocidos como costos de distribución y de ventas.

- Costos de Administración: Conocidos como costos corporativos, están encaminados a desarrollar la planeación, organización y control del objeto social.

2. Según la naturaleza de las operaciones de producción, los costos se pueden dividir en:

- Costos por órdenes de producción: opera en aquellas empresas cuya producción se basa en pedidos o lotes de trabajo, ya sea utilizando datos históricos predeterminados, como sería el caso de las empresas que fabrican muebles, zapatos, etc.

- Costos por procesos: Este sistema se utiliza para medir los costos de manufactura durante un periodo contable y luego distribuirlos entre el número de unidades manufacturadas durante ese periodo. Es común en empresas petroleras, industrias farmacéuticas y químicas, embotelladoras y otras más de producción en masa.

3. De acuerdo con la forma en que se expresen los datos, según la fecha y el método de cálculo, los costos pueden dividirse en:

- Costos Históricos: son aquellos costos que se han obtenido dentro del periodo de la fabricación del producto, es decir, son costos ya incurridos y cuyo valor es conocido.

- Costos Predeterminados: son los calculados antes de producir sobre la base de condiciones futuras especificados y conocidos.

4. De acuerdo con la variabilidad pueden ser:

- Fijos: Varían en relación con la producción, su incidencia por unidad disminuye a medida que aumenta la cantidad a producir.

- Variables: Varían de acuerdo a la cantidad producida/vendida. Su costo es fácilmente aplicable a cada unidad de producto.

- SemivARIABLES: son costos que según las circunstancias o su naturaleza, son a veces variables y otras fijos.

Dinámica: Identificando Costos Directos e Indirectos

Objetivo:

Que los asistentes logren diferenciar los costos directos e indirectos en una determinada actividad económica.

Materiales:

Papel bond, lápices, pliego de papel bond previamente elaborado.

Desarrollo:

El capacitador integra a los participantes en grupo de cuatro personas y les entrega hojas de papel bond.

El instructor presenta mediante un cartel la lista de costos que ellos luego tendrán que clasificar como directos e indirectos.

Posteriormente, todos los grupos, cada uno expone su clasificación de los costos explicando el porqué de la misma y el capacitador al finalizar expone la clasificación de manera correcta.

4.3.4. ELEMENTOS DE LOS COSTOS

Un producto contiene tres elementos del costo, así:

Material Directo:

La materia prima que interviene directamente en la elaboración de un producto se denomina material directo, es el primer elemento de costo. Debe tenerse en cuenta que no toda la materia prima que se usa se clasifica como material directo, por cuanto hay algunos materiales, como los aceites y las grasas, que no intervienen directamente en el proceso y se consideran costos indirectos de fabricación.

Mano de Obra Directa:

Algunos trabajadores intervienen con su acción directa en la fabricación de los productos bien sea manualmente o accionando las maquinas que transforman las materias primas en productos acabados, la remuneración de estos trabajadores, cuando se desempeñan como tales es lo constituye el costos de la mano de obra directa, segundo elemento del costo, es el pago que se puede asignar en forma directa al producto, así como sus prestaciones sociales.

Costo Indirecto de Fabricación:

Son todos aquellos costos que no están clasificados como mano de obra directa, materiales directos u otros costos directos. Algunos empleados desempeñan labores indirectas de aseo, vigilancia, mantenimiento, supervisión, oficinas de fábrica, dirección de fábrica, entre otros, el pago que se hace a estos trabajadores se denomina mano de obra indirecta y se incluye dentro de estos costos.

MODULO COSTOS DE PRODUCCION

SESION 2

ESTRATEGIAS PARA CONTROLAR LOS COSTOS

Duración: 3 horas

Temas a desarrollar:

- ✓ SEIS ESTRATEGIAS PARA CONTROLAR COSTOS EN MICROEMPRESAS
 - PUNTO DE EQUILIBRIO
- ✓ DETERMINACION DEL COSTO DE VENTA DE UN PRODUCTO

4.3.5. SEIS ESTRATEGIAS PARA CONTROLAR COSTOS EN MICROEMPRESAS

La administración estratégica de costos es la información que la gerencia necesita para administrar efectivamente a la empresa e incluye tanta información financiera acerca de costos y ganancias, como datos no financieros que es la productividad, la calidad y otros factores clave.

Elementos para tomar en consideración:

- 1.- Esta administración no sólo se enfoca a los costos de un producto, sino a los factores que generan costos, al tiempo del ciclo, a la calidad y a la productividad del proceso.

- 2.- Identifica, colecta, mide, clasifica y reporta información que es útil para los directivos para determinar costos de productos, clientes y proveedores, ayuda a la planeación, control, mejoras continuas.

- 3.- Como los requerimientos de la Gerencia son cada vez mayores, el cálculo de costos comienza a ser utilizado como herramienta para el control de gestión y la toma de decisiones.

- 4.- Ello determina que la contabilidad de costos se perfeccione y se sistematice, apareciendo así los sistemas de costos.

- 5.- El desarrollo de los sistemas de costos, apoyados por y como soporte de la ingeniería industrial y planeación financiera, es cada vez más veloz,

sobre todo para el control por áreas de responsabilidad de los diferentes sectores de la empresa.

6.- En forma paralela, los sistemas de registro van evolucionando a cada vez más sofisticados sistemas de procesamiento de datos, que posibilitan información rápida y oportuna para la Gerencia, por lo que se hace necesario el uso de plataformas permiten el procesamiento, integración y mantenimiento de toda la información contable y fiscal de la empresa a través del seguimiento del presupuesto asignado a cada departamento, reporte de estados financieros, Balance General, Estado de Resultados y control de los Gastos e Ingresos, logrando con ello un riguroso y eficaz control de los recursos financieros.

Esto ha sido resultado fundamentalmente, de la revolución producida tanto en la Gestión de los procesos como en los sistemas de información influyéndose recíprocamente, logrando así una integración total de la empresa.

4.3.5.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es aquel donde los costos totales se igualan a los ingresos totales, es decir que no hay ni pérdidas ni ganancias. A partir de él, una modificación en las variables de la ecuación producirá ganancias o pérdidas, por lo que es muy importante el control de las mismas. Es el nivel de producción en el cual la empresa no tiene ganancias ni pérdidas, en otras palabras, las ventas equivalen a los costos totales.

Podemos definir entonces al punto de equilibrio, de una manera simple, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Precio de Venta}}\right)}$$

Dinámica: Equilibrando los Costos y Ventas

Objetivo:

Que los participantes del módulo logren calcular el punto de equilibrio de una producción, tomando como ejemplo la venta de tortas de yema.

Materiales:

Calculadoras, lápices, papel bond, papelógrafos.

Desarrollo:

El capacitador mediante un cartel los datos del siguiente ejemplo, con el que ellos tendrán que calcular el punto de equilibrio:

- Costos Fijos Totales = \$1,000
- Costos Variables = \$1.00
- Precio Venta = \$2.00

Los grupos presentan los cálculos que elaboraron, para que el capacitador exponga la solución para todos.

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\$1000}{1 - \left(\frac{\$1.00}{\$2.00}\right)}$$

$$PE = 2000 \text{ unidades}$$

Es decir, los costos de producir son iguales a los ingresos cuando se hayan producido 2000 unidades.

4.3.6. DETERMINACION DEL COSTO DE UN PRODUCTO

COSTO DEL PRODUCTO

El costo de un producto es siempre un asunto determinante. Hay quienes están por iniciar su negocio y tienen dudas acerca de cómo calcularlo, pero también hay quienes ya tienen cierto camino recorrido en él pero aun buscan como ajustarlo. Es fundamental hacer una revisión periódica de la forma y los elementos que se incluyen en este cálculo.

Lo primero que debe tenerse en cuenta a la hora de iniciar los cálculos es que el producto o servicio que queremos colocar en el mercado contiene varios y diferentes costos agregados que, por desconocimiento, solemos no sumar. Es decir, se olvidan con facilidad.

La elaboración de cualquier producto o servicio consume recursos y estos deben ser asignados al costo. Hay que pensar también en el tiempo de elaboración, el sitio de trabajo si hay que construirlo o si hay que pagar un alquiler, en los materiales. Casi siempre en los procesos de producción se desarrollan una serie de actividades que a su vez consumen recursos. Hay que identificarlos y contabilizarlos también.

Al iniciar su negocio, la primera recomendación es hacer una pequeña investigación de mercado relacionada con el producto que quiere vender. En ella debe observar los productos de la competencia, de lo que hacen e inclusive debe revisar productos que puedan ser sustitutivos de su producto. Por más

barato que sea el producto, sea si lo venden en el supermercado más alejado o incómodo no se venderá. Hay que competir con claridad y precisión para garantizarse el éxito.

Pero no solo los empresarios novatos deben vigilar el precio de sus productos, también quienes ya tienen un negocio establecido deben hacer revisiones que les permitan asegurar no solo márgenes de ganancia y un precio que compita en el mercado. Si el costo ya se ha establecido, el empresario no debe olvidar la revisión del margen que deben obtener para ser rentables.

¿Cómo calcular los costos?

Ahora, revisa este caso que ejemplifica lo que acabamos de revisar:

Paula ha decidido que quiere ser una emprendedora y poner una empresa que produzca mermeladas. Para esto ha contratado a tres personas que la ayudarán a preparar y envasar las mermeladas. El sueldo fijado es de \$90 al mes a cada uno. Encontró un pequeño local para alquilar que le servirá para empezar su negocio. Su primo Roberto le comentó que si quería saber si estaba teniendo ganancias tenía que calcular cuánto le estaba costando producir sus mermeladas. Además, el saber cuánto le costaba producir un solo recipiente de mermelada la ayudaría poner un precio para el producto que le permitiera recuperar su inversión y además tener un margen de ganancia.

Paula ha decidido que debe sacar los cálculos necesarios para obtener los costos fijos, los costos variables, el costo total y el costo unitario. Lo primero que hizo fue hacer una lista donde dividió todos sus costos en fijos y variables.

Ejemplo: Cálculo de los costos de producción:

MERMELADAS DOÑA PAULA COSTOS DE PRODUCCION	
COSTOS FIJOS	\$1225
Sueldos de los empleados	\$ 270
Sueldo de Paula	\$ 130
Alquiler del local	\$ 350
Herramientas y utensilios	\$ 180
Servicios básicos	\$ 200
Mobiliario (muebles y otros)	\$ 95
COSTOS VARIABLES	
Fresas	\$ 250
Piñas	\$ 200
Naranjas	\$ 220
Azúcar	\$ 100
Envases	\$ 90
Gas	\$ 36
TOTAL DE COSTOS	\$2121

Con toda esta información Paula puede saber cuánto es que tendrá que invertir para su producción. Además sabe que si quiere obtener alguna ganancia en la venta de mermeladas debe venderlas a más de \$ 4.71

4.3.7 DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA DE UN PRODUCTO

Independientemente del tipo de pequeñas empresas, el marcado de precio es la cantidad que se suman al costo de su producto para determinar el precio de venta. El porcentaje de utilidad se determina por la cantidad de sus ganancias previstas, el tipo de producto o servicio que usted vende, la rapidez con que el producto se vende, y la cantidad de servicios prestados por el vendedor.

En base a los factores mencionados, determine el porcentaje de utilidad que desea utilizar para su producto. Si desea utilizar el 30%, por ejemplo, agregue el porcentaje de utilidad del 30% al 100%. Multiplique el 130% por el costo de su producto. Eso le dará el precio de venta para su producto.

Partiendo del apartado anterior (Costo del producto \$ 4.71) determinaremos el precio de venta, esperando un margen de utilidad del 30%:

Margen de utilidad: $\$ 4.71 \times 30\% = \$ 1.41$

Precio de Venta: $\$ 4.71 + \$ 1.41$

Precio de Venta: \$ 6.12

PROGRAMA DE VIVIENDA PRODUCTIVA
HABITAT PARA LA HUMANIDAD AGENCIA USULUTAN
EXAMEN FINAL DE EVALUACION

Nombre: _____

Indicaciones: Subraye la respuesta correcta, y conteste adecuadamente.

MÓDULO DE EMPRENDEDURISMO

- 1- **¿Qué es emprendedurismo?**
 - a- Ser negativo y no tener metas.
 - b- Una persona innovadora que aplica su talento para iniciar su propia empresa.

- 2- **¿Cuáles son las características de una persona emprendedora**
 - a- Creatividad, Innovación, Persistencia
 - b- Negatividad, Baja autoestima, Irresponsabilidad.

- 3- **¿Cuáles son algunas palabras claves de emprendedurismo?**
 - a- Fracaso, Innovación, Incapacidad
 - b- Visión, Persistencia, Innovación

- 4- **Describa su idea de Negocio**

MODULO FINANCIERO CONTABLE

- 5- **¿Cuál es la diferencia entre Ahorro y Gasto?**

- 6- **¿Qué es Inversión?**

- 7- **¿Qué es la Contabilidad?**

8- ¿Qué son las cuentas?

MÓDULO DE COSTOS DE PRODUCCION

9- ¿Qué son los costos?

10- ¿Cuál es la diferencia entre costos y gastos?

11- ¿Cómo se clasifican los costos?

12- Escriba los elementos del costo.

PROGRAMA DE VIVIENDA PRODUCTIVA

HABITAT PARA LA HUMANIDAD AGENCIA USULUTAN

EVALUACION DEL PERSONAL CAPACITADOR

Con el fin de mejorar la calidad de las capacitaciones necesitamos saber su opinión acerca del personal capacitador, así como el contenido de los módulos impartidos, conteste detenidamente el siguiente formulario:

Califique los siguientes puntos de 1 a 5, siendo 5 el más alto:

Contenido de los Módulos

Adquisición de nuevos conocimientos	5	4	3	2	1
Contribución en la solución de dudas	5	4	3	2	1
Utilidad práctica	5	4	3	2	1

Personal Capacitador

Dominio del tema	5	4	3	2	1
Capacidad de comunicación	5	4	3	2	1
Metodología utilizada	5	4	3	2	1
Manejo de problemas	5	4	3	2	1

Evaluación General del Programa

Puntualidad	5	4	3	2	1
Materiales de apoyo	5	4	3	2	1
Logística (registro, local, refrigerios)	5	4	3	2	1
Calificación general	5	4	3	2	1

Observaciones Adicionales

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Bonilla, Gidalberto, (Ed.). (1993), Estadística II Métodos prácticos de inferencia estadística: Distribución de Frecuencias. El Salvador: UCA Editores.
- Bonilla, Gidalberto, (Ed.). (1992). Estadística I Elementos de estadística descriptiva y probabilidad: Muestreo Pequeño. El Salvador: UCA editores.
- Rojas Soriano, Raúl. (Ed). (2011). Guía para Realizar Investigaciones Sociales, México: Editorial Plaza y Valdés
- Sampieri Hernández, Roberto. (Ed.). (2006). Metodología de la Investigación. México: Editorial Mc Graw Hill
- VíctorGonzález. Las ONG´s una Expresión de la Sociedad Civil Salvadoreña. El Salvador. Editorial PREIS. 1991. p .50
- Lic. Américo Alexis Serrano Ramírez ADMINISTRACION I Y II, Pág. 83. 7ª Edición, 2007.
- Administración de Empresas: Teoría y Práctica, primera parte, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, Primera edición, México 1986

ARTICULOS

- Arq. Isly Peñate de Monge. Proyecto de Investigación (2008)La Vivienda Popular en altura como Solución Habitacional, en los Municipios de Soyapango, Ilopango y San Marcos. Biblioteca Universidad Tecnológica de El Salvador.
- Miguel Ángel Contreras Nieto. Las Organizaciones No Gubernamentales Realidad y Reto.
- Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Directorio de Instituciones Privadas para el Desarrollo de El Salvador. 1998. P. 13
- Memoria de Labores Hábitat Para la Humanidad El Salvador, año 2012, página 1.

- Paola Andrea Osorio: Desarrollo Familiar Una Alternativa Al Cambio Familiar Y Social. Universidad de Caldas, Colombia (2008)

TESIS

- Universidad Francisco Gavidia: Propuesta de un Modelo Estratégico de Promoción para Posicionar en la Población del Municipio de San Salvador el Proyecto de Concientización de la No Violencia contra la Mujer impulsado por la ONG Melida Anaya Montes, Capitulo I.
- Universidad de El Salvador: Plan de Mercadeo Promocional para Incrementar la Demanda de Visitantes en la Asociación Museo de los Niños TinMarín, Ubicado en el Municipio de San Salvador. Año 2012 P. 2
- Universidad De La Salle. Facultad De Contaduría Pública. Propuesta De Un Programa De Capacitación Contable Y Financiero Dirigido A Los Hermanos De La Fundación San Francisco De Asis. Bogotá 2007

SITIOS WEB

- **Breve Historia de las Organizaciones No Gubernamentales.**<http://www.todosayudan.com/breve-historia-de-las-organizaciones-no-gubernamentales/>
- **Wikipedia.Habitat for Humanity**
http://en.wikipedia.org/wiki/Habitat_for_Humanity Página traducida al español.
- **Habitat for Humanity. Sitio Oficial**
http://www.habitat.org/lac/quienes_somos
- **Auditoria De Programas Sociales**<http://www.olacefs.com/Olacefs/ShowProperty/BEA%20Repository/Olacefs/uploaded/content/article/1802415106.pdf>
- **Luis Razeto Migliaro. La Microempresa Familiar.**
[http://www.luisrazeto.net/content/la-microempresa-familiar.](http://www.luisrazeto.net/content/la-microempresa-familiar)

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
SECCION DE CONTADURIA PÚBLICA

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LAS FAMILIAS BENEFICIADAS POR HABITAT PARA LA HUMANIDAD EL SALVADOR, AGENCIA USULUTAN.

Estimado/a Señor/a:

Reciba un afectuoso saludo de parte de los estudiantes egresados de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública de la Universidad de El Salvador, de la manera más atenta le solicitamos responder el presente cuestionario, dicha información es confidencial y servirá para fines académicos.

DATOS GENERALES

Género: _____

Edad: _____

Estado Civil:

OBJETIVO: Determinar si el Programa Vivienda Productiva contribuirá al desarrollo económico de las familias beneficiadas por Hábitat para la Humanidad en el departamento de Usulután.

INDICACIÓN: Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente y según su criterio las preguntas abiertas.

13. ¿Cuántas personas conforman su familia?

2

3

4 o más

14. ¿Cuántos de ellos son mayores de edad?

2

3

Todos

15. ¿Cuántos cuentan con un empleo fijo?

1

2

3 o más

16. ¿Cuál es su promedio mensual de ingresos?

17. ¿Cuáles son su fuente de ingresos? (Puede marcar varias)

Remesas

Comercio

Empleado

Produccion

18. ¿Alguno/s de los miembros de la familia poseen habilidades para desarrollar un oficio?

SI

NO

19. ¿Qué tipo de habilidades?

Panadería

Carpintería

Corte y Confección

Peluquería/Cosmetología

Otros: _____

20. ¿Estaría dispuesto/a a desarrollar una idea de negocio en su hogar con el apoyo de Hábitat para la Humanidad?

SI

NO

21. Si su respuesta a la pregunta anterior es NO, explique por qué.

22. ¿En cuáles de las siguientes áreas tiene conocimientos previos:

Emprendedurismo

Finanzas y

Costos de

Contabilidad

Produccion

23. ¿Estaría dispuesto/a a recibir capacitaciones acerca de las áreas antes mencionadas?

SI

NO

24. En cuales de las áreas considera que necesita mayor capacitación por parte de Hábitat para la Humanidad:

Emprendedurismo

Finanzas y

Costos de

Contabilidad

Produccion

Todos

ANEXO 3.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

HPH: Hábitat Para la Humanidad

ONG: Organización no Gubernamental.

ANEXO 4.

GLOSARIO

CAPACITACIÓN: Es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución.

CONTABILIDAD: Es el arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos de dinero, transacciones y eventos que son en parte, por lo menos, de carácter financiero e interpretar los resultados de estos.

DÉFICIT CUALITATIVO DE VIVIENDA: Escasez de material apropiado según los estándares mínimos establecidos para la protección de la vida familiar: materiales de muros, techo, piso, entre otros, así como en viviendas que no cuentan con servicios básicos (agua potable, alcantarillado, electricidad).

DÉFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA: Carencia de un lugar donde vivir.

DESARROLLO ECONÓMICO FAMILIAR: Es la capacidad que poseen las familias para generar ingresos a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus integrantes.

EMPRENDEDURISMO: Es la facultad que posee una persona de convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.

FINANZAS: Son una rama de la economía que estudia la obtención y uso eficaz del dinero a través del tiempo por parte de un individuo, empresa, organización o del Estado.

GASTOS: Son las salidas de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

INGRESOS: Es la cantidad de dinero que una familia puede gastar en un periodo determinado sin aumentar ni disminuir sus activos netos.

MICROEMPRESA FAMILIAR: Es una unidad económica de trabajo y gestión, que se forma por decisión familiar. En ella dos o más integrantes de la familia aportan diferentes recursos: sus propias fuerzas de trabajo y capacidades personales, conocimientos e informaciones sobre cómo hacer las cosas, medios materiales, local, equipamiento, relaciones sociales, etc.

MICRONEGOCIO O MICROEMPRESA: Es toda unidad económica constituida por una persona natural, conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio, o jurídica.

MODULO: Es una estructura integradora multidisciplinaria de actividades de aprendizaje que, en un lapso flexible permite alcanzar objetivos educacionales de capacidades, destrezas y actitudes que posibiliten al capacitado desarrollar funciones profesionales.

ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL (ONG): Es una entidad de carácter privado y sin ánimo lucrativo. Sus motivaciones incluyen la solidaridad, la ecología, los derechos humanos, etc. Son independientes de cualquier gobierno y organización internacional y sus miembros trabajan voluntariamente y con la visión de ayudar al mejoramiento personas, grupos sociales, de la sociedad en general e incluso de la humanidad completa.

PRODUCCION: Es cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios.

PROGRAMA: Son planes que comprenden objetivos, políticas, estrategias, procedimientos, reglas, asignación de funciones, recursos involucrados y las acciones necesarias para alcanzar los objetivos, fijando el tiempo requerido para la realización de cada una de las etapas de operación. Se caracterizan por efectuar una relación de objetivos con fechas de logros, más que ofrecer resultados cuantitativos.

ANEXO 4. AFICHE DE INVITACION AL PROGRAMA VIVIENDA PRODUCTIVA

HABITAT PARA LA HUMANIDAD AGENCIA USULUTAN

Programa Vivienda Productiva

Invita a sus clientes beneficiados y nuevos a participar en su nuevo programa para 2015



“Vivienda Productiva”

Con el propósito de generar un desarrollo económico sostenible en las familias beneficiadas del departamento de Usulután.

Interesados pasar por nuestras oficinas para llenar:

- *Hoja de Inscripción*



Mayor información:
2662-0425

Barrio La Parroquia, 4a. Calle Ote., No.27, Usulután.

ANEXO 5.

**DIPLOMA DE PARTICIPACION EN EL PROGRAMA VIVIENDA
PRODUCTIVA.**



HABITAT PARA LA HUMANIDAD EL SALVADOR

Agencia Usulután



Otorga a:

María Eugenia Mena

El presente diploma por su participación en el
“Programa Vivienda Productiva”,
Asistiendo a todas las sesiones de los Módulos de Emprendedurismo,
Financiero-Contable y Costos.
Dado a los veintiún días del mes de marzo de 2015.

Lic. Juan Serrano

Gerente de Hábitat para la Humanidad, Agencia Usulután