

## **1. MARCO TEÓRICO:**

### **1.1. ESTUDIO SOCIOECONÓMICO:**

Un estudio socioeconómico, es un documento que nos permite conocer el entorno económico y social de una persona en particular, se trata de una investigación con la intención de conocer aspectos propios de una persona investigada, tales como su situación económica actual, su forma de vida, su entorno familiar y social y nos sirve para poder conocer el ambiente en el cual está viviendo.

### **1.2. NIVEL SOCIOECONÓMICO:**

El nivel o estatus socioeconómico es una medida total económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación y empleo. Al analizar el nivel socioeconómico de una familia se analizan, los ingresos del hogar, los niveles de educación, y ocupación, como también el ingreso combinado, comparado con el individual, y también son analizados los atributos personales de sus miembros.<sup>1</sup>

El estatus socioeconómico se clasifica por lo general en tres categorías, Alto, Medio, y Bajo en las cuales una familia puede ser ubicada. Para ubicar a una familia o individuo en una de estas tres categorías una o todas las siguientes tres variables (ingreso, educación, y ocupación) pueden ser analizadas.

Una cuarta variable, riqueza, también puede ser analizada para determinar el estatus socioeconómico.

### **1.3. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS:**

#### **1.3.1. INGRESOS**

El término ingreso tiene básicamente dos acepciones:

- Las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios

- El conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos

✓ **Ingresos empresariales:**

Cuando el producto interno bruto de Japón proviene de actividades productivas, puede clasificarse en:

- **Ingreso total**
- **Ingreso marginal:** generado por el aumento de la producción en una unidad
- **Ingreso medio:** se obtiene, en promedio, por cada unidad de producto vendida; es decir, es el ingreso total dividido en el total de unidades vendidas
- **Ingreso del producto marginal:** generado por la tarea de contabilidad de algún factor de producción por ejemplo, la utilización de un trabajador más.

✓ **Ingresos ordinarios y extraordinarios:**

Los ingresos también pueden clasificarse en ordinarios y extraordinarios. Los *ingresos ordinarios* son aquellos que se obtienen de forma habitual y consuetudinaria; por ejemplo, el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente, de forma habitual. Los *ingresos extraordinarios* son aquellos que provienen de acontecimientos especiales; por ejemplo, un negocio inesperado por parte de una persona o una emisión de bonos por parte de un gobierno.

### 1.3.2. EMPLEO:

En un sentido amplio, el término empleo se utiliza como antónimo de desempleo y designa todo trabajo por el cual se genera un ingreso. Es decir que incluye además del trabajo asalariado, trabajo autónomo y en general el realizado por la población ocupada, es decir por la parte de la población activa que efectivamente está trabajando para obtener un beneficio económico.

Se lo define como: “El trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario. Al trabajador contratado se le denomina empleado y a la persona contratante empleador”.<sup>1</sup> En la mayoría de las estadísticas se incluye en la población activa el trabajo doméstico también hace parte del empleo y debe reconocerse el valor que genera.

#### **1.3.2.1. EL SALARIO:**

El salario es el precio del trabajo del asalariado en el mercado de trabajo, determinado en un contrato de trabajo que puede realizarse en forma individual o colectiva.

Junto a la esclavitud y el trabajo asalariado es posible también encontrar otras formas de trabajo, como el trabajo autónomo productivo (profesiones liberales, comerciantes, etc). El trabajo está esencialmente relacionado con la construcción y uso de herramientas, y por lo tanto con la técnica y la tecnología, así como con el diseño de los procesos de trabajo y producción.

#### **1.3.2.2. IGUALDAD SALARIAL:**

La igualdad salarial hace referencia al concepto según el cual los individuos que realizan trabajos similares (o trabajos con la misma productividad) deben recibir la misma remuneración, sin importar el sexo, raza, orientación sexual, nacionalidad, religión o cualquier otra categoría.

#### **1.3.3. PRODUCCIÓN:**

La producción es la transformación de materiales o servicios en otros bienes mediante el uso mano de obra y de instalaciones fabriles.

“la producción es toda actividad económica que tiene por objeto aumentar la capacidad de los bienes “para satisfacer necesidades” o lo que es lo mismo para generar o crear utilidad”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo>

<sup>2</sup> DUE, 1967: Pag.16

### **1.3.3.1. PRODUCCIÓN AGRÍCOLA:**

Cuando hablamos de producción agrícola estamos haciendo referencia a todo aquello que es el resultado de la actividad agrícola (la agricultura), por ejemplo, cereales como el trigo o el maíz, vegetales y hortalizas como la papa, la zanahoria o frutas como las frutillas, las manzanas, etc. Todos estos productos forman parte de la actividad agrícola y son utilizados, en un porcentaje muy alto como alimentos aunque también se pueden encontrar otros usos a los mismos para diversas industrias (perfumería, indumentaria, higiene, etc.).

La producción agrícola es una variable que quienes trabajan en el área deben tener muy en cuenta a la hora de pensar en réditos o beneficios. Esto es así porque la producción agrícola debe ser controlada y organizada de manera apropiada, conociendo los ciclos de la naturaleza y de los productos a cultivar, así como también los factores climáticos que muchas veces pueden hacer perder años de trabajo. Además, se deben también considerar elementos como el almacenamiento de los productos ya obtenidos en espacios apropiados y que no permitan que esos productos se echen a perder. Finalmente, para que la producción agrícola sea redituable la misma debe permitir recuperar las inversiones realizadas y superarlas en pos de generar algún tipo de ganancias al empresario.<sup>3</sup>

### **1.3.3.2. PRODUCTIVIDAD:**

La productividad es el incremento de la producción y del rendimiento debido a la modernización del material y la mejora de los métodos de trabajo.

“la productividad mide la relación entre los insumos reales y la producción real alcanzada; mientras menores sean los insumos para una serie determinada de producción, o mientras mayor sea la producción para una serie determinada de insumos, mayor es el nivel de productividad. La medición de la productividad se enfoca en dos aspectos de la relación entre insumos y producción”.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> <http://www.definicionabc.com/economia/produccion-agricola>.

<sup>4</sup> HORNGREN, 1992: Pag.773.

***Evalúa:***

- ✓ Si se ha utilizado más insumos que los necesarios para obtener la producción.
- ✓ Si se ha utilizado la mejor mezcla de insumos para obtener la producción, es decir si se ha optimizado la utilización de los insumos (recursos).

**1.3.3.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:**

La capacidad de producción es el nivel de actividad máximo que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite conocer y analizar el grado de uso de cada uno de ellos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

Los incrementos y disminuciones de la capacidad productiva provienen de decisiones de inversión o desinversión (p. ej.: adquisición de una máquina adicional). Cuando una línea de producción está formada por varias máquinas o estaciones de trabajo, la capacidad de producción de la planta está determinada por la máquina o la estación más lenta (la que tenga una menor capacidad de producción). Se llama balance de línea al proceso mediante el cual se determina la cantidad de máquinas y herramientas por estación de trabajo, para lograr que todas ellas estén bastante equilibradas, evitando desperdicios.

En una economía nacional, se considera que una economía es capaz de producir diferentes cantidades de bienes y servicios según el uso que haga. Se denomina frontera de posibilidades de producción a las combinaciones posibles cuando todos los recursos productivos son usados al máximo de su capacidad.

**1.3.3.4. FACTORES DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA:**

La actividad agrícola cuenta con cuatro factores fundamentales para la producción<sup>5</sup>:

- ✓ Tierra
- ✓ Trabajo
- ✓ Capital (tecnología)
- ✓ Empresario productor

---

<sup>5</sup> Contabilidad de costos agropecuarios, Juan Funes Orellana, 1999.

- **Tierra:** Es el factor fundamental de la actividad agropecuaria, ya que sobre ella descansan todos los demás factores de la producción, animales, minerales, etc.
- **Trabajo:**
  - Mano de obra (contratada y familiar)
  - Trabajo de animal
  - Labor mecanizada
  - Labor de investigación y técnica
- **Capital:** Lo constituyen los recursos económicos y financieros con que cuenta el productor para llevar a cabo el proceso de producción (ejemplo: el dinero en efectivo, propiedades e instalaciones productivas, maquinaria y equipo en general, se puede considerar a todo lo que incluye en la mecanización del agro...).
- **Productor-empresario agropecuario:** Es la persona que aporta a los demás factores y los mueve para obtener una determinada producción que posteriormente será trasladada a los mercados.

#### 1.3.3.5. COSECHA:

En agricultura la cosecha se basa en la recolección de los frutos, semillas u hortalizas de los campos en la época del año en que están maduros. La cosecha marca el final del crecimiento de una estación o el final del ciclo de un fruto en particular, incluye también las acciones posteriores a la recolección del fruto propiamente dicha, tales como la limpieza, clasificación y embalado de lo recolectado hasta su almacenaje y envío al mercado de venta al por mayor o menor al consumidor.

La sincronización de plantación y cosecha es una decisión crítica, que depende del equilibrio entre las posibles condiciones atmosféricas tales como heladas o períodos fríos y calientes fuera de temporada pueden afectar a la producción y calidad. Una cosecha más temprana puede evitar las condiciones perjudiciales pero dar lugar a una producción más pobre en cantidad y calidad. Aplazarla puede redundar en mayor

cantidad y calidad, pero hace más probable la exposición a condiciones climatológicas no deseadas.

En granjas más pequeñas donde la mecanización es mínima, la cosecha es el trabajo manual más intenso durante la época de recolección. En granjas grandes y mecanizadas es en esta época cuando se utiliza la maquinaria más pesada y sofisticada como la cosechadora y herramientas del campo.

#### **1.3.3.6. MECANIZACIÓN:**

Mecanización consiste en proveer a operadores humanos con maquinaria para ayudarles con los requerimientos físicos del trabajo. También puede referirse al uso de máquinas para reemplazar la labor manual o el uso de animales. El siguiente paso de la mecanización es la automatización.

El término es principalmente usado en el ámbito industrial. Con la aparición de herramientas mecanizadas, como el torno propulsado por vapor se redujo drásticamente el tiempo necesario para llevar a cabo diversas tareas, mejorando la productividad. Hoy en día, muy pocas de las labores de construcción se llevan a cabo con herramientas manuales.

#### **1.3.3.7. TIPOS DE RIESGOS AGRARIOS:**

La agricultura es considerada como una de las actividades económicas con mayor grado de exposición al riesgo:

- **Riesgos climáticos:** sequía, heladas, pedrisco.
- ✓ **Riesgos ambientales:** enfermedades, riesgo de responsabilidad ambiental y social.
- **Riesgos de mercado:** variabilidad de precios, malas proyecciones de la demanda, etc.

#### **1.3.3.8. CRITERIOS DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS:**

Los países, en especial los pocos desarrollados afrontan el problema de la asignación de recursos productivos entre la producción para el uso actual y la inversión, también el de determinar el grado de participación del mercado en la distribución de los

recursos y como estos recursos influyen en el mercado a través de reglamentaciones gubernamentales.<sup>6</sup>

El problema de los criterios de asignación y el del mecanismo de su realización están interconectados, es decir, que la distribución y asignación de recursos entre la inversión y el consumo actual dependerá de los diferentes tipos de consumo e inversión.

➤ **Maximización como optimización:** El problema de asignación es también el de aumentar un tipo de producción a costa de cierto producto de otro tipo. “Si los usuarios valoran más el aumento del producto que lo que se sacrifica, debe realizarse el desplazamiento”. En este caso, tras el desplazamiento, el valor del producto global aumenta.

Por tanto, optimizar el producto (producir lo que los productores más desean), equivale a maximizarlo.

➤ **Tasa de descuento:** Si ha de adoptarse una decisión entre la inversión y la producción de bienes de consumo, es necesario tomar como base cierta tasa de descuento, sea cero-positiva –negativa, utilizada para equiparar el valor de los bienes futuros y presentes.

➤ **Factores de satisfacción que permiten decidir esta situación:**

- Distribución de ingreso.
- Preferencias.
- Ansiedad ante la perspectiva: afrontar problemas.
- Incertidumbre.

#### 1.3.3.9. MECANISMOS DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS:

➤ **Mercado:**

En este sistema, la producción de bienes y servicios se encuentra principalmente en manos de la empresa privada. Hay productores que acuden al mercado para vender bienes y servicios, otros como consumidores, van al mercado buscando satisfacer sus necesidades mediante la compra de bienes

---

<sup>6</sup> HAGEN Everett, la teoría económica de desarrollo, 1968.



y servicios; así, se compra y vende a unos precios que se determinan en el mercado y se asignan los recursos que posee la sociedad. Es quien toma las decisiones sobre cómo y cuándo producir.

➤ **Gobierno:**

En este caso, al gobierno se le da la facultad de decidir sobre lo que se debe producir, quien debe producir y como se debe distribuir esta producción.

En muchos casos, este meto de asignación busca que los productores vayan a quienes más lo necesitan y no a quienes estén en mejores condiciones para competir por ellos; un ejemplo de asignación por medio del gobierno son las economías centrales planificadas.

Este papel está determinado por el nivel de intervención que el gobierno tenga en la economía. Puede decirse que el caso en el que el gobierno interviene en sectores donde el mercado presenta fallas como mecanismo de asignación constituye intervención moderna. Hay otros casos extremos en los cuales el gobierno interviene en todas las actividades económicas; en estos casos decide cuanto consumirán los agentes económicos, cuanto se producirá y cuanto se invertirá en el sistema económico; característica principal de las economías centralmente planificadas.

#### **1.3.4. COMERCIALIZACIÓN:**

Comercialización es la actividad de comercializar productos o servicios. Genéricamente, puede referirse al comercio, intercambio de bienes (productos) y servicios (productos intangibles) ya sea por dinero o algún otro satisfactor.

##### **1.3.4.1. COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA:**

La comercialización agrícola puede definirse como una serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde el punto de producción hasta el punto de consumo. Por consiguiente la comercialización agrícola comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos, a la distribución y venta de los mismos. Tales actividades no

pueden tener lugar sin el intercambio de información y a menudo dependen de la disponibilidad de finanzas adecuadas. Los sistemas de comercialización son dinámicos, competitivos y suponen un cambio y mejoramiento continuo. Los negocios que progresan son los que tienen un costo menor, son más eficientes, y pueden ofrecer productos de calidad. Aquellos que tienen costos altos, no se adaptan a los cambios de demanda del mercado y ofrecen una calidad pobre, a menudo se ven obligados a retirarse del mercado. La comercialización debe orientarse al consumidor al tiempo que debe proporcionar un beneficio al agricultor, transportista, comerciante, procesador, etc. Ello requiere que los implicados en la cadena de comercialización comprendan las necesidades de los compradores, tanto en términos de producto como de condiciones de negocio.

#### **1.3.4.2. FUNCIONES DE LOS INTERMEDIARIOS:**

Algunas de las funciones que desarrollan los intermediarios son:

- **Investigación:** Recabar información necesaria para planear y facilitar el intercambio.
- **Promoción:** Crear y difundir mensajes persuasivos acerca del producto.
- **Contacto:** Encontrar a compradores potenciales y comunicarse con ellos.
- **Adaptación:** Modelar y ajustar el producto a las exigencias del consumidor. Para ello se necesitan actividades como fabricación, clasificación, montaje y empaque.
- **Negociación:** Tratar de encontrar un precio mutuamente satisfactorio a fin de que se efectúe la transferencia de propiedad o posesión.
- **Distribución física:** Transportar y almacenar los bienes.
- **Financiamiento:** Obtener y usar los fondos para cubrir los costos de sus actividades.
- **Aceptación de riesgos:** Va el riesgo que supone realizar las funciones propias del canal de distribución.

#### 1.3.4.3. CLASES DE INTERMEDIARIOS:

- **Mayorista:** El comercio mayorista es un intermediario que se caracteriza por vender a los detallistas, a otros mayoristas o fabricantes, pero nunca al consumidor o usuario final. Los mayoristas pueden comprar a un productor o fabricante y también a otros mayoristas.
- **Minorista o detallista:** Los detallistas o minoristas son los que venden productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado. Son importantes porque pueden alterar, frenando o potenciando, las acciones de marketing y merchandising de los fabricantes y mayoristas. Son capaces de influir en las ventas y resultados finales de los artículos que comercializan. También son conocidos como tiendas; pueden ser independientes o estar asociadas en centros comerciales, galerías de alimentación, mercados.

#### 1.3.4.4. NIVELES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

Se puede hablar de dos niveles de canales:

- **Canal directo:** (Circuitos cortos de comercialización). El productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. Es el caso de la mayoría de los servicios; también es frecuente en las ventas industriales porque la demanda está bastante concentrada (hay pocos compradores), pero no es tan corriente en productos de consumo. Por ejemplo, un peluquero presta el servicio y lo vende sin intermediarios; lo mismo ocurre con bancos y cajas de ahorro

*Fabricante -----> Consumidor*

- **Canal indirecto:** Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto. Dentro de los canales indirectos se puede distinguir entre **canal corto** y **canal largo**.

- Un **canal corto** sólo tiene dos escalones, es decir, un único intermediario entre fabricante y usuario final. Este canal es habitual en la comercialización de automóviles, electrodomésticos, ropa de diseño... en que los minoristas o detallistas tienen la exclusividad de venta para una zona o se comprometen a un mínimo de compras. Otro ejemplo típico sería la compra a través de un hipermercado o híper.

*Fabricante -----> Detallista ----> Consumidor*

- En un **canal largo** intervienen muchos intermediarios (mayoristas, distribuidores, almacenistas, revendedores, minoristas y agentes comerciales, etc.). Este canal es típico de casi todos los productos de consumo, especialmente productos de conveniencia o de compra frecuente, como los supermercados, las tiendas tradicionales, los mercados o galerías de alimentación.

*Fabricante -----> Mayorista ----> Detallista ----> Consumidor*

En general, se considera que los canales de distribución cortos conducen a precios de venta al consumidor reducidos y, a la inversa, que canales de distribución largos son sinónimo de precios elevados

#### **1.4. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES SOCIALES:**

##### **1.4.1. SALUD:**

La Organización Mundial de la salud la define de la siguiente manera "La salud es un estado de bienestar físico, mental y social, con capacidad de funcionamiento, y no sólo la ausencia de afecciones o enfermedades".

La salud ha sido considerada como un medio para llegar a un fin, como un recurso que permite a las personas llevar una vida individual, social y económicamente productiva, se considera como un recurso para la vida diaria, no el objetivo de la vida.

### **1.4.2. EDUCACIÓN:**

La educación es un proceso de socialización y endoculturación de las personas a través del cual se desarrollan capacidades físicas e intelectuales, habilidades, destrezas, técnicas de estudio y formas de comportamiento ordenadas con un fin social (valores, moderación del diálogo-debate, jerarquía, trabajo en equipo, regulación fisiológica, cuidado de la imagen, etc.).

La función de la educación es ayudar y orientar al educando para conservar y utilizar los valores de la cultura que se le imparte fortaleciendo la identidad nacional. La educación abarca muchos ámbitos; como la educación formal, informal y no formal.

Pero el término educación se refiere sobre todo a la influencia ordenada ejercida sobre una persona para formarla y desarrollarla a varios niveles complementarios; en la mayoría de las culturas es la acción ejercida por la generación adulta sobre la joven para transmitir y conservar su existencia colectiva. Es un ingrediente fundamental en la vida del ser humano y la sociedad y se remonta a los orígenes mismos del ser humano. La educación es lo que transmite la cultura, permitiendo su evolución.

#### **1.4.2.1. TIPOS DE EDUCACIÓN:**

Existen tres tipos de educación: la formal, la no formal y la informal. *La educación formal* hace referencia a los ámbitos de las escuelas, institutos, universidades, módulos donde se reconoce la participación por medio de certificados de estudios. *La educación no formal* se refiere a los cursos, academias, e instituciones, que no se rigen por un particular currículo de estudios, éstos tienen la intención de educar pero no se reconoce por medio de certificados. *La educación informal* es aquella que fundamentalmente se recibe en los ámbitos sociales, pues es la educación que se adquiere progresivamente a lo largo de toda la vida, se da sin ninguna intención educativa.

La educación formal se divide en:

- ✓ Educación infantil
- ✓ Educación primaria

- ✓ Educación secundaria
- ✓ Educación superior

### **1.4.3. VIVIENDA:**

La vivienda es una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas. Otras denominaciones de vivienda son: apartamento, aposento, casa, domicilio, estancia, hogar, lar, mansión, morada, piso, etc.

#### **1.4.3.1. USOS DE LA VIVIENDA:**

La primera función de la vivienda es proporcionar un espacio seguro y confortable para resguardarse. El clima condiciona en gran medida tanto la forma de la vivienda como los materiales con que se construye, incluso las funciones que se desarrollan en su interior. Los climas más severos exigen un mayor aislamiento del ambiente exterior mientras que, por otra parte, se tiende a realizar el mayor número posible de actividades en el entorno controlado y confortable de la vivienda; por el contrario, en climas más benignos las exigencias de climatización son mucho más reducidas y, además, gran parte de las actividades cotidianas se realizan fuera de la vivienda.

Generalmente se suele admitir que cada vivienda es ocupada por una familia, pero esta idea debe matizarse: hay distintos tipos de familia y hay viviendas que son ocupadas por varias familias. En el mundo desarrollado se habla de *vivienda colectiva*, frente a *vivienda unifamiliar*, para referirse a edificios que albergan varias viviendas, cada una de las cuales es habitada por una única familia.

Hoy por hoy, y debido a la situación económica, existen las denominadas *viviendas compartidas*, que son utilizadas de forma comunitaria por varias personas sin ninguna clase de relación familiar.

Otro aspecto reseñable, ya que condiciona en gran medida las diversas formas de la vivienda en las diferentes culturas, es el conjunto de funciones que se desarrollan en su interior o aledaños. Tareas como la preparación y el cocinado de los alimentos, el lavado de la ropa, el aseo personal o el cuidado de niños y enfermos, y la forma y los

medios que se emplean para realizarlas condicionan en gran medida la vivienda. En muchas viviendas, gran parte de estas funciones se han mecanizado mediante los denominados electrodomésticos, de forma que se ha sustituido por consumo energético la necesidad de espacios amplios y la dedicación exclusiva de una o varias personas a estas tareas domésticas.

## **1.5. DESCRIPCIÓN DEL PROSOL:**

### **1.5.1. MARCO LEGAL Y NATURALEZA DE LA INSTITUCIÓN:**

El PROSOL “programa solidario comunal” se constituye en un creativo mecanismo de financiamiento para el desarrollo productivo comunitario, destinando importantes recursos provenientes de las regalías y del IDH, que en los años de su implementación está llegando a las familias campesinas e indígenas, para lograr explotar las potencialidades productivas sectoriales y diversificar de esta manera la producción agropecuaria. Se debe hacer notar que el objetivo final de este ambicioso programa es lograr una verdadera revolución productiva que haga que la gente de las comunidades campesinas e indígenas tenga más mejores oportunidades de trabajo, producción y comercialización.

El fundamento de creación del PROSOL se emite en la Resolución Prefectural Nro. 091/2007 del 16 de marzo del 2007, destinado a apoyar a las comunidades campesinas e indígenas del departamento, mediante financiamiento de Iniciativas Productivas Comunales canalizadas de acuerdo a vocación y necesidades socioeconómicas de cada región del departamento.<sup>7</sup>

De esta manera el Consejo Departamental aprobó el Reglamento Operativo del PROSOL constituido en 6 títulos los que contienen Capítulos y 42 artículos, mediante Resolución de Consejo Departamental Nro. 609/2007 del 26 de noviembre del 2007.

El prefecto del Departamento de Tarija de acuerdo a sus competencias crea la Unidad Gestora del PROSOL, la misma que debe ser desconcentrada y con autonomía de

<sup>7</sup> Prefectura del Departamento de Tarija. “PROSOL, Cambiando Productivamente el Desarrollo de Nuestras comunidades, informe 2009” pag. 3,7.

gestión administrativa, que ser a la encargada de la coordinación operativa del PROSOL, mediante Resolución Prefectural Nro. 409/2007 del 4 de diciembre del 2007.

Con este marco legal de la Unidad Gestora del PROSOL queda constituida dentro de la estructura prefectural aprobada en abril del 2007. Dándole un gran impulso a este emprendimiento departamental.

➤ **MISIÓN:**

Lograr una transformación positiva del desarrollo comunitario con una mayor participación de las familias de las comunidades en el que hacer productivo con el mejoramiento de la infraestructura y los servicios para la diversificación de la producción con la inserción en los mercados internos y externos, para el mejoramiento de la calidad de vida de las familias campesinas e indígenas del departamento de Tarija.

➤ **VISIÓN:**

Que la población campesina e indígena del departamento de Tarija logre interesarse dentro de la actividad económica y de esta manera mejorar sus niveles de calidad de vida, disminuyendo la brecha de la pobreza.

➤ **METAS:**

- ✓ 90% de las familias atendidas en sus iniciativas productivas.
- ✓ 95% de las comunidades desarrollando sus emprendimientos productivos.
- ✓ 600 iniciativas elaboradas; evaluadas y aprobadas.
- ✓ 95% de iniciativas implementadas.
- ✓ 95% de iniciativas ejecutadas con rendición de cuentas.

**1.5.2. OBJETIVOS:**

➤ **OBJETIVO GENERAL:**

Apoyar a las comunidades del departamento de Tarija financiando iniciativas Productivas identificadas de manera participativa y a la vez, fortaleciendo sus capacidades en el proceso de implementación de las mismas.



➤ **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Contar con la Unidad Gestora comprometida, eficaz y ágil para el apoyo al sector campesino e indígena.
- Apoyar a las comunidades en el desarrollo de capacidades productivas.
- Aprobar las iniciativas Productivas que sean elegidas.
- Transferir recursos de capital provenientes de la renta petrolera a las familias de las comunidades campesinas e indígenas.

**1.5.3. NORMAS APLICABLES EN LA ENTIDAD:**

El PROSOL “programas solidario comunal” aplica las siguientes normas:

- ✓ Ley de Reforma Tributaria (ley Nro. 843).
- ✓ Ley Nro. 1606 Modificación de la ley 843.
- ✓ Ley Nro. 1178 de administración y control Gubernamentales, del 20 de julio de 1990.
- ✓ Ley del funcionario público.
- ✓ Reglamento Operativo.
- ✓ Ley de procedimientos administrativos.
- ✓ Ley Nro. 1654 descentralización administrativa.
- ✓ Ley Nro. 004 Marcelo Quiroga Santa Cruz.

**1.5.4. FUENTES DE GENERACIÓN DE RECURSOS:**

En el marco de la ley del PROSOL, la fuente principal de financiamiento del programa será la renta petrolera que recibe la gobernación de Tarija, con la fuente del Impuesto Directo a los Hidrocarburos y en el caso de ser necesario, de regalías por la explotación de los hidrocarburos, recursos adicionales del gobierno y recursos de la cooperación externa.

**1.5.5. PRINCIPALES INICIATIVAS PRODUCTIVAS POR RUBROS  
FINACIADAS POR EL PROSOL:**

*a) Desarrollo agrícola:*

- ✓ Nivelación de terreno.

- ✓ Desmontes y habilitación de tierras.
- ✓ Compra de abonos, fertilizantes y agroquímicos.
- ✓ Compra de plantines y semillas, (vid, duraznos, naranjos).
- ✓ Herramientas para la producción.
- ✓ Mecanización del agro.
- ✓ Compra de vehículos para el transporte de la producción.

**b) Desarrollo pecuario:**

- ✓ Cerramiento de parcelas y potreros para pastoreo.
- ✓ Compra de reproductores para ganado porcino, caprino, vacuno y camélidos.
- ✓ Construcción de potreros y cabañas para la crianza de animales.
- ✓ Compra de alimento balanceado, forraje y maíz.
- ✓ Compra de productos veterinarios.

**c) Artesanía:**

- ✓ Compra de maquinaria, equipamiento e insumos para la elaboración de alimentos: hornos panaderos, heladeras industriales, mesas, sillas.
- ✓ Maquinaria e insumos para confecciones textiles: máquinas de tejer y coser.
- ✓ Maquinaria y herramientas para zapatería y artesanía.
- ✓ Maquinaria y herramientas para trabajo en madera.
- ✓ Motobombas para agua.

**d) Turismo:**

- ✓ Apoyo a la ruta del vino y singani.
- ✓ Apoyo a comedores tomatitas.

**e) Asistencia técnica:**

- ✓ Servicios profesionales y de capacitación.

**1.5.6. PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LA INICIATIVA PRODUCTIVA:**

De acuerdo al formulario de solicitud de financiamiento, se ha determinado que el plazo de ejecución de la iniciativa productiva será de 120 días calendario para todas y

cada una de las comunidades a partir de la fecha de firma de convenio. La fecha de conclusión deberá ser registrada y firmada en el libro de iniciativa productiva.

#### **1.5.7. USOS, SEGUIMIENTOS Y CONTROL:**

La comunidad en calidad de beneficiaria y administradora de los recursos asignados para la ejecución de la iniciativa productiva se compromete a cumplir todos y cada uno de los capítulos y artículos establecidos en el reglamento operativo, los procedimientos administrativos y las siguientes obligaciones de control:

- ✓ Brindar información verdadera sobre el Nro. de familias que habitan y trabajan en la comunidad.
- ✓ Garantizar la participación del comité de administración comunal en todos los procesos de capacitación que se definan para facilitar el manejo y administración de los recursos transferidos.
- ✓ Ejecutar las iniciativas a través de su comité de administración comunal y mantenerlo vigente y activo durante todo el proceso de implementación de la iniciativa productiva.
- ✓ Administrar adecuadamente los recursos transferidos, a través del tesoro del comité de administración comunal.
- ✓ Adquirir los bienes y contratar los servicios para la implementación de la iniciativa productiva (presentando respaldo de cotizaciones).
- ✓ Realizar la rendición de cuentas pertinente del uso de los recursos transferidos por la gobernación.
- ✓ Proporcionar de manera oportuna los terrenos e infraestructura necesaria para la buena ejecución de la iniciativa productiva.
- ✓ Abrir una cuenta corriente bancaria para los depósitos de los recursos asignados y transferidos para cada gestión y manejar la cuenta de acuerdo a lo establecido en el reglamento operativo y procedimientos proporcionados por la unidad gestora del PROSOL.
- ✓ Supervisar mediante el control social de la FSUCCT, la buena administración y ejecución física y financiera de la iniciativa productiva.

- ✓ Mantener actualizado el libro de iniciativa productiva, realizando el registro permanente del proceso de ejecución, administración, control y cierre de la misma por el supervisor técnico del comité de administración comunal.
- ✓ No vender, cambiar o transferir la propiedad e ninguno de los equipos o bienes o productos, etc. Adquiridos para la implementación de la iniciativa productiva.
- ✓ No involucrar a la gobernación en responsabilidades civiles o penales relacionadas con daños o acciones judiciales producto de la ejecución de la iniciativa productiva.
- ✓ Una vez ejecutada la iniciativa productiva, comprometerse a sostener sus actividades a través de esfuerzo comunal, que garantice su operación continua y mantenimiento.

## 1.6. INVERSIÓN:

La inversión es el flujo de producción en un periodo dado que se usa para mantener o incrementar el stock de capital de la economía, es decir es la asignación de recursos para la creación de nuevos bienes de capital, sea para mantener o incrementar el stock de capital real. Al aumentar el stock de capital, el gasto en la inversión hace crecer la capacidad productiva futura de la economía.

### 1.6.1. TIPOS DE CAPITAL E INVERSIÓN:

Las cuentas nacionales identifican tres áreas principales de gasto e inversión<sup>8</sup>:

- a) Inversión en activos fijos.
  - b) Inversión e inventarios o existencias.
  - c) Inversión en estructuras residenciales.
- a) *Inversión en activos fijos por parte de las empresas formación bruta de capital fijo, comprende:* Los gastos efectuados por los productores o empresas en la adquisición de bienes durables para incrementar su stock de capital, incluyéndose gastos en reparaciones de la naturaleza capitalizable

---

<sup>8</sup> Sahs-Larraín, “Microeconomía en la economía global”, Capítulo 5, pag. 113-119.

Ejemplo: planta y equipo, construcciones, mejora de tierras, equipos de transporte, maquinaria y equipo agropecuario o industrial, plantaciones permanentes, ganado, etc.

- b) ***Inversión en existencias:*** Es un componente muy volátil que depende de las fluctuaciones del mercado, se comprende de: materias primas, bienes en proceso de transformación y bienes terminados almacenados (inventarios).

El nivel de existencias tiene que ver con: coste de pedidos nuevos, rapidez con que lleguen los nuevos pedidos y la tasa de interés. Este tipo de inversión expresa la diferencia entre la inversión deseada y la no deseada. La no deseada es la consecuencia de una disminución en la demanda agregada. Así, antes de una recesión se genera una acumulación no deseada de existencia, lo que conduce a una reducción de la producción y el empleo.

Por su parte el stock de capital existente es generalmente menor al deseado, por lo que las empresas planifican un ajuste gradual de su stock de capital a lo largo de un periodo de tiempo.

De esta manera, en una depresión, las ventas disminuyen y los inventarios aumentan, por lo que constituye una acumulación no deseada; en la última etapa de la depresión conforme se anticipa la caída en las ventas, se genera una caída en los inventarios. El proceso inverso es el caso del auge.

- c) ***Inversión en estructuras residenciales:*** Compra de nuevas viviendas por parte de los hogares y también gasto de mantenimiento de las viviendas es un componente fluctuante que está determinado en gran medida por la fase del ciclo económico que prevalezca a su vez, la demanda de casas está determinada por: el crecimiento poblacional, el ingreso y la tasa de interés. Por su parte la tasa de interés afecta tanto a la demanda como a la oferta de unidades habitacionales.

- d) ***Inversión en bienes de consumo duradero:*** Representa una forma de inversión de las familias.

## **1.7. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DE IMPACTO:**

### **1.7.1. DESARROLLO ECONOMICO:**

“El desarrollo económico es un proceso continuado cuyo mecanismo esencial consiste en la aplicación reiterada del excedente en nuevas inversiones, y que tiene como resultado, la expansión incesante de la unidad productiva de que trate”.<sup>9</sup>

El proceso de desarrollo económico debe ser entendido como un proceso de:

- Crecimiento económico
- Cambio estructural de las economías y de toda la sociedad.

### **1.7.2. DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL:**

Satisface las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras. Es un proceso cuyo fin es mejorar las condiciones de vida de la población

mediante la transformación productiva que utilice relacionamente los capitales humano, natural, físico y financiero, y los patrimonios institucional y cultural, sin poner en riesgo la satisfacción de las necesidades fundamentales de las generaciones futuras y la capacidad de la asimilación de la naturaleza. En un marco de satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras y la capacidad de asimilación de la naturaleza, en el marco de equidad social y de gobernabilidad.

### **1.7.3. CAUSAS POSIBLES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO:**

El concepto de crecimiento económico se refiere al incremento porcentual del producto bruto interno de una economía en un periodo de tiempo. Los valores suelen estar expresados en término Per Cápita y en términos reales para tener en cuenta los efectos de las variaciones en los niveles de precios, es decir, deflactado el PIB.

---

<sup>9</sup> José Medina Echeverría, español considerado padre de la sociología latinoamericana del desarrollo, 1990.

El crecimiento es una medida del bienestar de la población de un país o región económica. Implícitamente, se supone que un elevado crecimiento económico es beneficioso para el bienestar de la población.

El crecimiento económico debe provenir de un aumento constante de la producción por hora-hombre trabajada.

➤ *Se suele dar tres causas:*

- ✓ La economía crece porque los trabajadores tienen más instrumentos para sus tareas, mas maquinas, es decir, más capital. La clave del crecimiento económico está en la inversión.<sup>10</sup>
- ✓ Trabajadores con un mayor stock de conocimientos son más productivos y con la misma cantidad de insumos son capaces de obtener una mayor producción. Clave del crecimiento sería la educación, que incrementaría el capital humano o trabajo efectivo.
- ✓ Progreso tecnológico, la clave está en obtener mejores formas de combinar los insumos, maquinas superiores y conocimientos más avanzados.

En general se considera que estas tres causas actúan conjuntamente en la determinación del crecimiento económico.

---

---

<sup>10</sup> Anzil, Federico “El proceso tecnológico y el crecimiento económico”.