

World Vision

Por los niños

Futuros

Brillantes



Manual Metodológico

Cajas Rurales

Proyecto
**Futuros
Brillantes**

World Vision
Por los niños

CRÉDITOS

World Vision Honduras

Colonia Montecarlo, al final del Bulevar Morazán,

Esquina opuesta a Gold's Gym,

Apartado postal 3304, Tegucigalpa, Honduras

PBX: (504) 2216-6600/ 2216-6601

Fax: (504) 2221-7028/2221-7029

Director Nacional:

Jorge Galeano

Director de Proyecto Futuros Brillantes:

Abogado Jorge Valladares.

Equipo coordinador:

Carlos Castro, Coordinador Educación y Medios de vida del Proyecto Futuros Brillantes

Equipo Colaborador:

Tania Melissa Guevara López, Supervisor Técnico de Proyecto Futuros Brillantes

Gustavo Adolfo Castellanos, Supervisor Técnico de Proyecto Futuros Brillantes

Diseño y Diagramación:

Gabriela Lagos, Universidad Nacional Autónoma de Honduras

Equipo validador:

Carlos Castro, Coordinador Educación y Medios de vida del Proyecto Futuros Brillantes

Tania Melissa Guevara López, Supervisor Técnico de Proyecto Futuros Brillantes

Gustavo Adolfo Castellanos, Supervisor Técnico de Proyecto Futuros Brillantes

Índice

Introducción.....	1
Justificación.....	2
Objetivos del Manual	3
General.....	3
Específicos:	3
Definición del Alcance del Manual Metodológico.....	4
Etapa I:.....	5
Fundamento Teórico.....	5
1. Que es una Caja Rural:.....	6
2. ¿Quiénes la pueden integrar?.....	6
3. Servicios que brinda:	6
Etapa II:.....	7
Manejo Administrativo Contable de la Caja Rural.....	7
2.1. Objetivos de la Etapa:.....	8
2.2. Elementos de una buena administración:.....	8
2.3. Principios Básicos de una buena administración	9
2.4. Responsables de la administración de la caja Rural:.....	10
2.5. ¿Qué administramos en las cajas?.....	10
2.5.1. ¿Qué se considera para elaborar en un reglamento de crédito?	11
2.5.2. Tipos de ahorros;.....	12
2.5.2. Proceso del ahorro:	13
2.5.3. Retiro de ahorro:	13
2.5.4. Promoción de ahorros:.....	13
2.5.5. APORTACIONES.....	14
2.5.6. PRESTAMOS.....	14
2.6.1. Funciones del comité de crédito:.....	17
2.7. Tipos de garantías:.....	17
2.8. Registros contables.....	20
2.9. El Interés.....	21
2.9.1. Calculo de interés	21
2.10. ¡Usemos la fórmula!.....	22
2.11. En qué consiste:.....	23
2.12. ¿Qué es la Administración de la Cartera?.....	24
2.13. Causas de la morosidad.....	24

2.14.	Estrategias de Prevención y Control de Incumplimientos	27
2.15.	Factores claves para una entrevista de Cobranza.	29
2.16.	Consejos para una cobranza efectiva:.....	30
2.17.	Comunicación Verbal versus no Verbal	31
2.17.1.	Comunicación no verbal:.....	31
2.18.	MANEJO ADMINISTRATIVO DE LA CAJA RURAL	35
2.18.1.	Objetivos de la etapa	35
2.18.2.	Etapas de Formación de la Caja Rural.....	36
2.19.	Requisitos Para ser Socios:	39
2.20.	Tipos de libros:	40
2.21.	Patrimonio de la Caja:	40
	Etapa III:.....	41
	Ética y Valores en las Cajas Rurales	41
3.1.	Objetivos de la Etapa.....	42
6.1.	Ética y Cultura.....	43
6.2.3.	Valores Negativos y Positivos	44
6.2.4.	Quienes Transmiten los Valores:.....	45
6.2.	Medios de Difusión	45
6.3.	Valores en nuestras Cajas:.....	46
6.4.	Cuando no hay Valores en la caja:.....	46
	Anexos	48
	Propuesta de Mecanismos de Acceso a Credito de Hogares con Niños en Situación o Riesgo de Trabajo Infantil.	49
	PLAN DE CAPACITACIÓN	64
	TALLER: REFORZAMIENTO CAJAS RURALES	64
	Organizado por:	64
	VISION MUNDIAL HONDURAS.....	64
	Objetivos del taller:	66
	Estructura temática.....	67
7.1.1.	Lugares donde se realizan los talleres	68
7.1.2.	Actividades de capacitación:	70
7.1.3.	Material.....	71
	Plan de Trabajo.....	74

Introducción

World Vision Honduras, es una organización cristiana, con dedicación para trabajar por el bienestar de la niñez, familias y comunidades del país, con el propósito de superar la pobreza e injusticias, de igual manera ayudando a que las personas posean una vida en plenitud, así mismo establece en su visión Institucional, brindar asistencia, asesoría y defensoría, con la dedicación de trabajar sin distinción de personas. De igual forma, cuya misión es seguir al Señor y Salvador Jesucristo en trabajar con la transformación humana, promoviendo la justicia y testificar las nuevas buenas del Reino de Dios.

World Vision anhela tener equipos de trabajo que estén fortalecidos en todas sus capacidades, ya sean estas, de conocimiento, programáticas y operativas, que se identifiquen con los valores, visión y misión de la Organización, equipos que se integran con empatía, amor y dedicación por el prójimo, especialmente con la niñez hondureña que vive más vulnerabilidad, y de esta manera ayudar a mejorar las condiciones de vida, de los niños, niñas, adolescentes, jóvenes, sus familias y a las comunidades del país.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, se encontró la necesidad del diseño del presente manual de la metodología Habilidades para la Vida, con el propósito de orientar al personal Supervisor de Futuros Brillantes y demás personas interesadas en la metodología. Dada las condiciones que anteceden, es oportuno mencionar, que dicho manual metodológico está compuesto en 6 etapas dentro de las cuales se encuentran: **Fundamento teórico, Manejo Administrativo Contable de la Caja Rural, Gestión de la Mora, Prevención y Control, Manejo Administrativo de la Caja Rural, Ética y valores en las Cajas Rurales y las evidencias de procesos de que se han realizado para la misma metodología**; todo ello, estructurado de manera que facilite la comprensión de la metodología implementada, con el fin de agilizar los procesos del Proyecto Futuros Brillantes, y llevándolo al cumplimiento del mismo de una manera más eficiente y eficaz.

Se espera, que este manual sea de gran utilidad, pidiendo en todo momento que Dios, sea la guía que permita dejar las huellas y sellos de calidad en la vida de cada una de las y los hondureños beneficiados, haciendo con ello una sociedad que sea más justa, equitativa, digna, y segura, para todos y todas.

Justificación

El Proyecto Futuros Brillantes, hace uso de diversas metodologías que son implementadas para el cumplimiento del mismo.

Se encuentra la necesidad de crear un manual estandarizado, que sirva de guía de instrucciones, considerándolo de importancia para la transmisión de información que pueda facilitar la labor de los supervisores que llevan a cabo diversas acciones para el cumplimiento de propósitos y metas de dicho proyecto.

Es oportuno mencionar, que para la creación del manual se ha tomado como base la información documentada de años anteriores, donde se ha implementado la metodología para otros AEP.

La creación de dicho manual para la metodología “**Cajas Rurales**” tiene como finalidad facilitar a cada uno de los supervisores la información que es necesaria para llevar a cabo el propósito de contribuir a la reducción del trabajo infantil y asegurar el derecho a la educación muchos de niños, niñas del país.

En efecto con dicho manual, se estará beneficiando de manera directa a cada uno de las niñas, niños, maestros, padres de familia, Centros educativos y a la comunidades en general, así mismo será una herramienta que oriente a los supervisores que implementan dicha metodología, de igual forma, beneficia de manera genérica a World Vision, para en el cumplimiento de Proyecto Futuros Brillantes, agilizando el logro de propósitos, metas y los objetivos ya establecidos desde sus inicios.

Objetivos del Manual

General

→ Orientar al personal supervisor del Proyecto Futuros Brillantes sobre los elementos a considerar dentro de la metodología “**Cajas Rurales**”

Específicos:

1. Mostrar el Fundamento Teórico por el cual se componen la metodología Cajas rurales.
2. Determinar al personal supervisor del Proyecto FB el Manejo Administrativo Contable de las Cajas Rurales.
3. Mostrar el Manejo administrativo que deben de llevar las Cajas Rurales.
4. Demostrar a través de los anexos, las evidencias de los procesos que se han realizado en la metodología de Cajas Rurales.

Definición del Alcance del Manual Metodológico

Este manual de la metodología “**Cajas Rurales**”, tiene como propósito principal orientar a los supervisores del Proyecto Futuros Brillantes, de igual forma, implementar un modelo estandarizado, mismo que ayudara a poder efectuar una sola metodología permitiéndoles llevar a cabo una mejorar organización, comunicación y reducción del tiempo para la aplicación de dicha metodología, convirtiendo este proceso más eficiente y eficaz.

Hechas las consideraciones anteriores, el manual se compone en las siguientes etapas:

Etapas No.1: Fundamento Teórico

En esta etapa se detalla que es una caja Rural, quienes son los que la integran y los servicios que se brindan a través de la misma.

Etapas No. 2: Manejo Administrativo contable de la Caja Rural.

En esta etapa se describe cada uno de los elementos que hacen efectiva la administración de las CR, quienes son los responsables de la misma y de igual forma se da a conocer que es lo que se administra a través de las CR, tipos de ahorros que se realizan, prestamos, los procesos de Crédito, los tipos de garantía que se brindan, los registros contables que se ejecutan, así mismo los intereses que se establecen en las CR.

En relación a lo anterior, también se demuestra el proceso de gestión de Mora, causas de la moralidad y las formas de Prevención y Control

Etapas No. 3: Manejo Administrativo de la Caja Rural

En este apartado se detallan las etapas de formación de la CR, los requisitos que son necesarios para ser socios, los tipos de libros que se manejan y el patrimonio con el que se cuenta.

Etapas No. 4: Ética y Valores en las Cajas Rurales.

En esta etapa, se muestran la conceptualización de que es ética y cultura, los medios de difusión y los valores que componen la misma, de igual forma refleja cuando no existen esos valores en las Cajas Rurales.

Etapa I: Fundamento Teórico



1. Que es una Caja Rural:



Es una organización comunitaria, formada por hombres y mujeres, que tienen el objetivo de mejorar la calidad de vida de la comunidad, el principio base del funcionamiento de la caja Rural es la solidaridad y transparencia.

2. ¿Quiénes la pueden integrar?



- Hombres.
- Mujeres.

Que residan en la comunidad, y que se dediquen a actividades de licito comercio y que no atenten con la moral.

3. Servicios que brinda:

Ahorros, depósito a plazo fijo, ahorro de menores, prestamos, pago de servicios públicos, cambio de cheques, agronegocios, pignoración de productos, etc.



Etapa II:

Manejo Administrativo

Contable de la Caja

Rural



2.1. Objetivos de la Etapa:

Mejorar la eficiencia en el manejo de la caja Rural, logrando dar mayor solidez y transparencia.

Específicos:



Dar a conocer la importancia de la buena administración de la caja rural.



Enunciar los elementos claves de una buena administración.



Empoderar a los cuerpos directivos y miembros de las cajas, de la responsabilidad del buen manejo administrativo.



Fomentar la capitalización de la caja rural.



Fortalecer las estructuras crediticias



Fortalecer las unidades de crédito.







Mejorar la gestión de la morosidad.

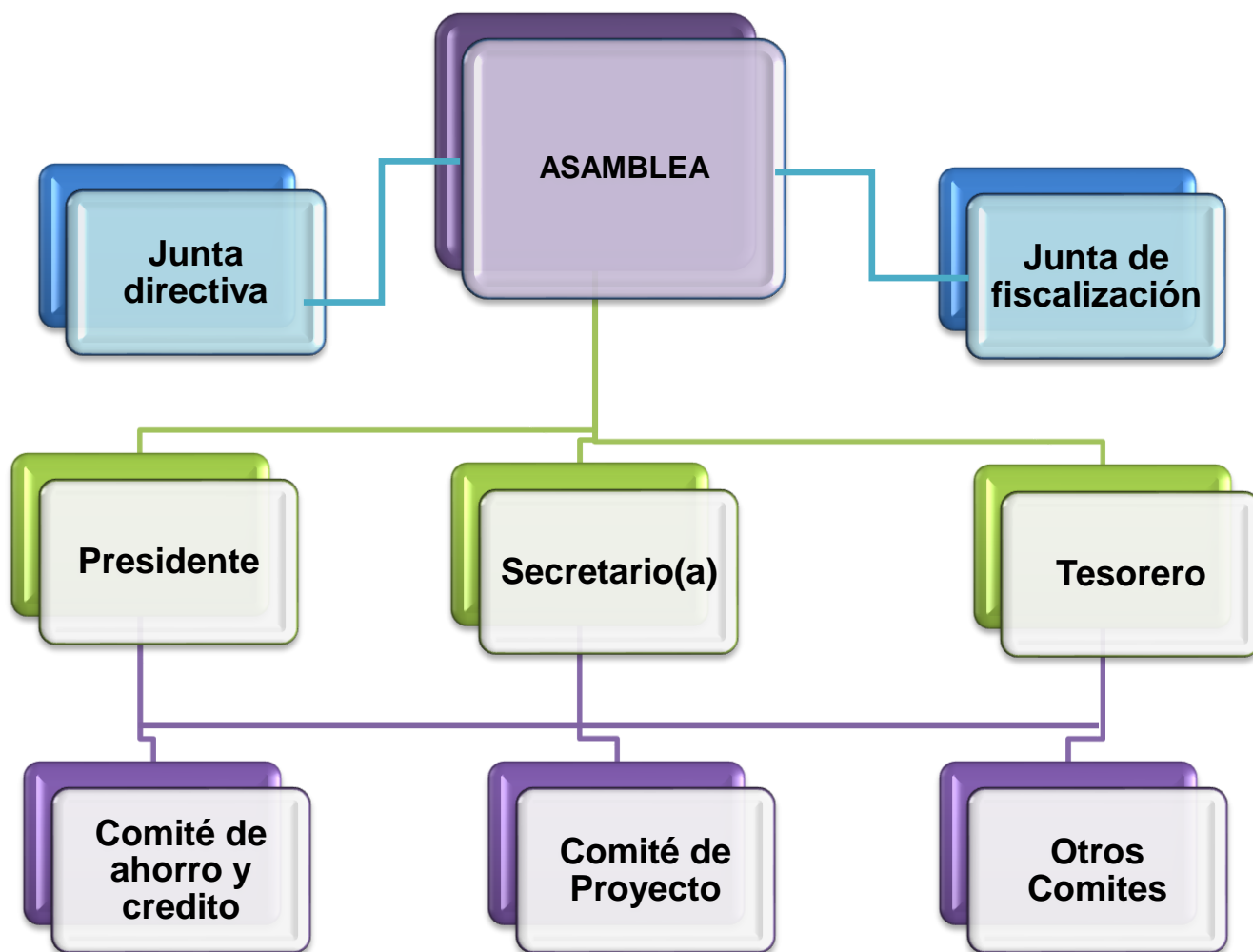
2.2. Elementos de una buena administración:

- Buena gestión.
- Interacción de los miembros de las cajas.
- Planificación adecuada.
- Eficiencia y eficacia en uso de los recursos.
- Potencia el recurso humano.

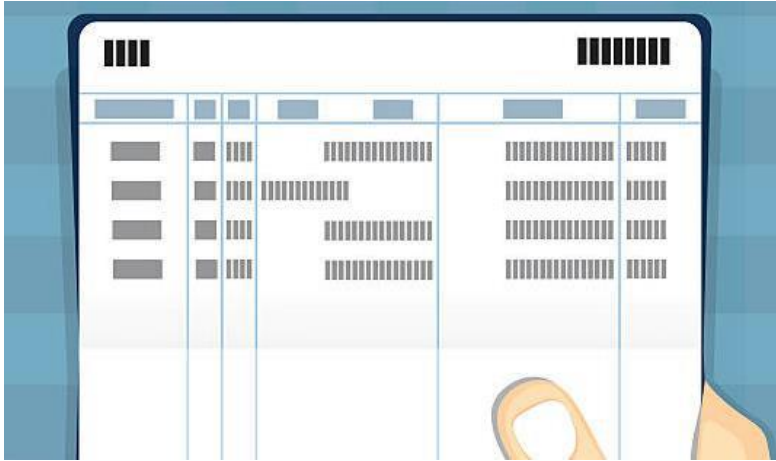
2.3. Principios Básicos de una buena administración

<p>Planeación</p> 	<p>Implica la evaluación del futuro y la previsión en función al programa de acción</p>
<p>Organización</p> 	<p>Proporciona todos los elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa, puede ser material y social.</p>
<p>Dirección</p> 	<p>Significa guiar y orientar a la persona. Su objetivo es alcanzar el máximo rendimiento de los empleados</p>
<p>Coordinación</p> 	<p>Es alcanzar, unir, armonizar todas las actividades de una empresa, facilitando el trabajo</p>
<p>Control</p> 	<p>Consiste en la verificación, que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y a las instrucciones dadas</p>

2.4. Responsables de la administración de la caja Rural:



2.5. ¿Qué administramos en las cajas?



Ahorros; es la porción del dinero que las personas deciden no gastar y guardarlo para una emergencia o una inversión.

Otra opción que tienen las cajas rurales es captar ahorros de niños, niñas y particulares.

En lo referente a la administración de

los ahorros, la caja debe contar con un reglamento de ahorro, mismo que le permitirá mantener una política adecuada para el manejo de los fondos ahorrados.

2.5.1. ¿Qué se considera para elaborar en un reglamento de crédito?

- Requisitos para el ahorro.
- Quienes pueden ahorrar.
- Interés pasivo.
- Condiciones especiales (aval).
- De los retiros.
- Del manejo de los fondos.
- Cumplimiento del ahorro.
- Manejo en libreta de ahorro.
- Manejo en Libro de ahorro.
- Fiscalización de los ahorros.
- Uso de recibos de ingreso.
- Ahorro de particulares y niños.
- Tipos de ahorro (retirable, de Temporada, a plazo fijo, menores).

2.5.2. Tipos de ahorros;

2.5.2.1. Ahorro retirable:

Es la cantidad de dinero que una persona ahorra puede retirar en cualquier momento.



2.5.2.2. Ahorro de temporada:

Es un ahorro destinado a la inversión en un periodo de tiempo específico, ejemplo ahorro navideño.



2.5.2.3. Ahorro a plazo fijo:

Ahorro especial, con condiciones distintas a los demás tipos de ahorro, en donde se fija un periodo de retiro de dinero, quedando congelado el ahorro.

2.5.2. Proceso del ahorro:

- El tesorero(a), receptiona el ahorro.



Anota en el libro de ahorro el valor depositado, con fecha del movimiento.



Registra en la libreta de ahorro, firma y sella.



Calculo de intereses.



Firma las operaciones en libreta.

2.5.3. Retiro de ahorro:



Tesorería anota el valor retirado en el libro de ahorros, con fecha del movimiento.



El tesorero (a) firma la libreta del cliente.



Entrega el dinero del retiro al cliente.

2.5.4. Promoción de ahorros:



El tesorero (a) es la persona encargada de administrar los ahorros en cualquiera de sus formas, el proceso de fiscalización lo realiza la Junta Fiscalizadora, para lo cual requiere los documentos soporte, libro de ahorros, libretas, libro de caja, recibos.

La caja rural debe tener un proceso claro de promoción de los ahorros y sus demás servicios, se debe desarrollar un medio de promoción, en donde se explique claramente las condiciones de ahorro, las formas de ahorro, ventajas del ahorro, interés pasivo, fortalezas de la caja en cuanto a administración.

2.5.5. APORTACIONES



Son los valores que se depositan en la caja rural y que se diferencian de los ahorros, no ganan interés, es un monto que se paga por ser socios (a), no son retirables parcialmente, por cada aportación se debe entregar un comprobante de aportación o acciones, de igual manera se registra en libro de aportaciones.

Las aportaciones también son fiscalizadas por la junta de Fiscalización, y hay un proceso de informes periódicos de parte de la tesorería.

2.5.6. PRESTAMOS







Es la cantidad de dinero que un cliente solicita, luego se analiza su solicitud, se aprueba y se formaliza de acuerdo con las políticas crediticias de la caja rural, para mejorar la administración de los créditos, existe un reglamento de crédito, mismo que es aplicado por el comité de crédito, que deberá estar formado por tres personas.

Para el manejo del crédito una vez que ha sido aprobado, se hace el respectivo registro en el libro de préstamos.

El reglamento de crédito deberá contener lo siguiente:



-  Condiciones para solicitar un crédito
-  Interés activo
-  Tiempo de aprobación
-  Destinos por financiar
-  Montos
-  Plazos
-  Forma de pago
-  Frecuencia de pago
-  Gestión de la cobranza
-  Prohibiciones
-  Garantías
-  Proceso de crédito

Proceso Crediticio:

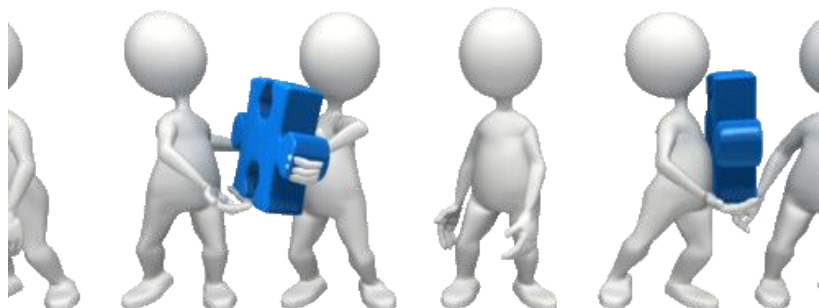
Promocion: es una actividad integral de la caja en pleno y debe proporcionarse todos los servicios que brinda la caja, entre ellos el credito.

solicitud de credito: es el documento en el cual el cliente solicita determinada cantidad de dinero en concepto de prestamo. em ña solicitud especifica, sus datos, destino del credito, garantia ofrecida y la firma.

Analisis de Credito: las solicitudes son remitidas al comite de credito este procede con el analisis enmarcandose en el reglamento de credito, ademas verifica que la informacion es correcta. si el comite de credito considera que la solicitud no es viable, entonces no aprueba la solicitud.

aprobacion de Crédito: este proceso se da cuando la solicitud es procedente y cumple con todos los requisitos del manual de crédito. dado lo anterior el comite de crédito aprueba la solicitud.

Formalización del préstamo: incluye pagare del solicitante y avalaes si procede, registro de garantias si aplica, firma del contrato de prestamo, letras de cambio u otro titulo valor.



2.6.1. Funciones del comité de crédito:



Asegurar la recuperación del crédito



Analizar capacidad de pago de los fiadores o avales



Hacer avalúos y revisión de las garantías (prendarias, fiduciarias, hipotecarias, solidarias, mobiliarias, mixtas o fianzas)



Determinar montos adecuados



Comprobar los documentos presentados



Formalizar el crédito

2.7. Tipos de garantías:

Fiduciaria o Avales:



Pueden ser dos avales



Mayores de edad



Con Capacidad de pago








Buen récord crediticio



No estar avalando otras personas

Prendarias:

Cuando el préstamo se garantiza con una prenda, puede ser con desplazamiento o sin desplazamiento, entre ellas tenemos:

	Ahorros de socios (as) o particulares
	Ganado
	Equipo de trabajo
	Enseres domésticos
	Vehículos y equipo

Garantía Hipotecaria:



Esta garantía la constituyen bienes como ser casas, terrenos que estén debidamente legalizados e inscritos y que tengan libertad de gravamen; así mismo proporcionar la constancia de libertad de gravamen otorgada por el Instituto de la Propiedad, es necesario mencionar que los documentos (escritura) queda en poder de la caja rural de ahorro y crédito.

Garantía solidaria:

Es cuando un grupo de personas se avalan entre ellas mismas, se incluye un título valor, letra de cambio o pagaré.





Garantías mobiliarias: son garantías que las constituyen registros de bienes o equipo, contratos etc., estas se registran en las cámaras de comercio y se gravan.

Fianzas: son fondos de garantía, el cliente paga una comisión por que se le avale.



Mixtas: es una combinación de cualquier de las otras garantías.





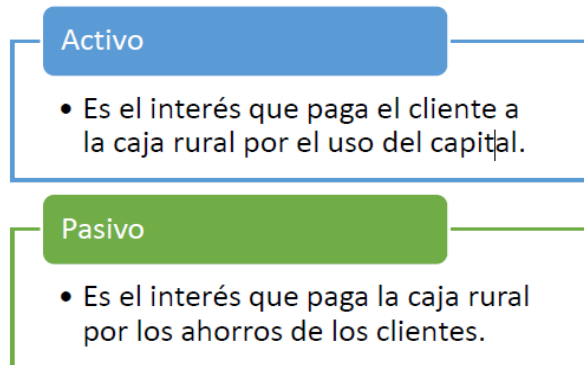
2.8. Registros contables

<i>¿Qué es contabilidad?</i>	<i>¿Qué logramos?</i>	<i>¿Que ocupamos?</i>	<i>¿Quién lo hace?</i>	<i>¿Qué importancia tiene la contabilidad?</i>
<p>Es el sistema de control y registro de los gastos e ingresos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar control del efectivo 2. Mejorar el desempeño de los ahorros 3. Mejor control de préstamos, cálculo de interés 4. Proporciona elementos para toma de decisiones. 	<p>Información fidedigna, al día y confiable, además de los registros en los libros contables.</p>	<p>La tesorería o gerencia administrativa es la encargada de proporcionar la información y libros necesarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Registra los ingresos y egresos diariamente. - Estado de pérdidas o ganancia. - Estado de préstamos. - Estado de ahorros. - Definen activos pasivo y patrimonio. - Define el cumplimiento de metas financieras. - La utilidad del periodo.

2.9. El Interés

Es el precio que pagamos por pedir prestado dinero de otros.




Tipo de interés:



2.9.1. Calculo de interés

Estos cálculos son importantes para generar ingresos en las cajas.

¿Qué ocupamos para realizar el cálculo?

-  Tasa de interés, misma que está definida en el reglamento de crédito y de reglamento de ahorro.
-  Monto solicitado
-  Plazo

El pago de intereses es en función de lo acordado por la asamblea de socios(as) de la caja rural, para determinar la tasa de interés se debe considerar, la tasa de inflación, el costo operativo o ganancia, costo de los recursos, reserva de cuentas incobrables.

Fórmula para cálculo de interés:

Interés = C x % x T
B
Donde C = Capital
% = Interés a cobrar
T = Tiempo
B= Base

2.10. ¡Usemos la fórmula!

Ejemplo:



La caja Rural de ahorro y Crédito El Esfuerzo, aprobó un crédito a Santos Mendoza con las siguientes condiciones:

Tasa de interés; 4 % mensual
Capital: L.1,000,00
Tiempo: 6 meses
Base: 36,000

Apliquemos la fórmula: ¿Cuánto deberá pagar por el préstamo de L.1,000?

$$\text{Interés} = C \times \% \times T$$

B

$$\text{Interés} = L.1,000.00 \times 48 \times 180 = L.240.00 \text{ (esta es la cuota mensual de interés)}$$

$$3600.00$$

Entonces:

Don Santos deberá pagar de intereses a la caja L.240 en los seis meses de vigencia del préstamo, o lo que es igual a L.40.00 mensuales. (dividimos L.240.00/6 meses de vigencia del crédito)

Ahora determinemos la cuota total del préstamo:

Para determinar la cuota, debemos conocer el valor del capital más el interés de acuerdo con el plazo del crédito pactado.

$$\text{Cuota} = \text{Capital} + \text{Interés}$$

$$\text{Capital} = L.1,000.00/6 = L.166.66$$

$$\text{Cuota del préstamo mensual} = L.40.00 \text{ (interés)} + L.166.66 = L.206.66 \text{ mensuales}$$


La frecuencia de pago puede: quincenal, mensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.


$$\text{Si es quincenal} = L.40.00/2 + L.166.66/2 = L.103.31$$

$$\text{Trimestral} = L.40,00 * 3 + L.166.66 * 3 = L.619.98$$

GESTION DE LA MORA:

2.11. En qué consiste:

 Brindar conceptos a los participantes para que conozcan, analicen, apliquen y fortalezcan sus destrezas en la administración de cartera antes y después del desembolso de los créditos.

 Proponer herramientas que permitan mejorar las capacidades de cobranza de créditos con probabilidades altas de incumplimiento o en estado de mora.

Ciclo exitoso del crédito:

Un crédito es exitoso cuando se analiza, se otorga y se recupera, es bajo estos parámetros que se evaluará la gestión crediticia del comité de crédito y por ende la eficiencia y eficacia de la caja Rural.

Dado lo anterior se hace una buena evaluación crediticia, se tendrán menos problemas de mora, pero si por algún motivo caen préstamos en mora, existen la gestión de la mora y con ello hay técnicas de cobranza que a continuación enunciamos:

*Para iniciar...
...mora o incumplimiento...
¿Existe alguna diferencia?*



Mora: Los créditos (colocaciones que no han sido canceladas dentro de los vencidos **X** días adicionales a la fecha pactada).

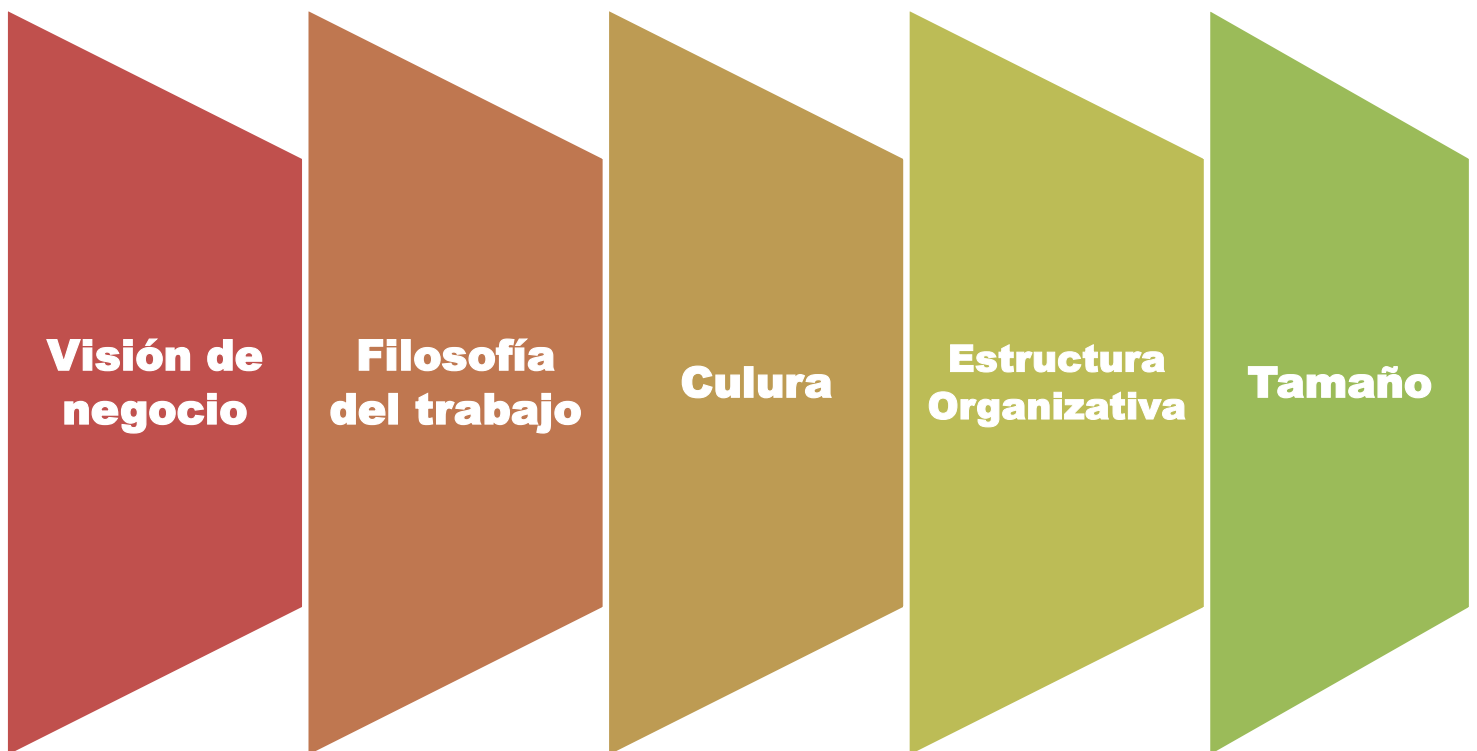
Los créditos vencidos más los créditos en cobranza judicial (incluyen los créditos vencidos sobre los cuales se han iniciado acciones de cobro por la vía judicial).



Incumplimiento: El simple hecho de no cumplir con lo pactado en cuanto al modo, tiempo o lugar. También puede ser “cumplimiento defectuoso”. Ejemplos: – El cliente siempre paga, pero paga una semana tarde

- ◆ El cliente pagó, pero un día después
- ◆ En ambos casos, la caja ve afectados sus ingresos.

2.12. ¿Qué es la Administración de la Cartera?



2.13. Causas de la morosidad

1. **Entrevistas para optar a un préstamo poco consistente.** El comité de créditos debe hacer preguntas precisas, y claras, sobre la situación financiera del solicitante y las formas de pago posible.

Reflexión: Una conversación amigable no es suficiente.

- 2. Análisis financiero inadecuado.** Surgen serios problemas cuando los análisis financieros no son el núcleo de la decisión de otorgar el préstamo.

Reflexión: No hay sustitutos para un análisis financiero cuidadoso.

- 3. Comprensión fallida de la realidad del solicitante y de su actividad de producción.** El Comité de Crédito debe tener una buena comprensión de las dinámicas de la actividad de producción del solicitante. De no ser así, el resultado puede ser una proyección errónea de movimientos de tesorería y planes de reembolso inadecuados.

Reflexión: Zapatero a tus zapatos. El conocimiento sobre actividades productivas es clave.

- 4. Garantía inadecuada.** Aceptar una garantía que no ha sido evaluada adecuadamente en función de su valor, comerciabilidad y propiedad deja a la caja rural desprotegida en caso de problemas con el pago del préstamo. Las garantías personales necesitan análisis y verificaciones con los registros contables de forma cuidadosa.

Reflexión: Comprender bien cuál es el poder de negociación que nos otorga la garantía aplicada al crédito, esta solo es un respaldo no es fuente de pago.

- 5. Documentación imprecisa.** La documentación total de la evaluación del préstamo, decisiones del comité, documentos comprobantes y planes de reembolso es la base para la gestión, e incluso prevención, de problemas con los préstamos.

Reflexión: La información ordenada y correcta del cliente tiene que estar siempre disponible.

- 6. Mala asignación de metas al comité de crédito.** La incorrecta asignación de metas de colocación para el comité de crédito, son las causas más comunes en la generación de mora.

Reflexión: Motivar y apoyar al comité de crédito correctamente para llegar al balance de productividad y calidad.

¡El incumplimiento de pagos en los préstamos es inaceptable para las Cajas Rurales!

**“La mujer del César no sólo debe ser honesta,
debe también parecerlo”**

-



2.14. Estrategias de Prevención y Control de Incumplimientos



Estrategia Zanahoria: Acceso a préstamos futuros

La promesa de préstamos futuros como incentivo para el cumplimiento es, por tradición, la estrategia más popular.

No obstante...

...pierde efectividad en la medida en que los mercados se vuelven más competitivos, por ejemplo, en las zonas urbanas. En las zonas rurales donde el acceso a servicios financieros es difícil, esta estrategia es una fuerte motivación para pagar a tiempo.



Estrategia Zanahoria: Acceso a préstamos escalonados

Un incentivo adicional son préstamos escalonados. La primera vez, los prestatarios comienzan con un préstamo bajo y ganan derecho a préstamos cada vez mayores si pagan puntualmente. Para que este incentivo sea eficaz, el acceso a préstamos siguientes necesita ser directamente proporcional a un alto nivel de cumplimiento de pagos.



Estrategia Zanahoria: Acceso a servicios preferenciales

Es una estrategia basada en la promesa de más crédito con mejores condiciones, menor trámite y en tiempo reducido. Se basa fuertemente en la relación interpersonal entre la caja rural y el cliente.



Estrategia Zanahoria: Incentivos

Una estrategia que ofrece una otra gama de herramientas para prevenir incumplimientos es la oferta de incentivos financieros y no financieros como:

- Apertura de cuentas de ahorros
- Regalos en especie
- Actos de reconocimiento público








Estrategia Palo: mensaje de no aceptación de incumplimientos

Una caja rural que trata de prevenir atrasos debe trabajar por crear una imagen de firmeza y decisión frente al incumplimiento del contrato de crédito. Es importante propagar en los clientes la idea de la inaceptabilidad de atrasos de pagos.

Herramienta: Visitas inmediatas e insistentes in situ

Así, por un lado, se trata de eliminar el riesgo de que un cliente moroso influya en el comportamiento de reembolso de los demás clientes y, por otro lado, la entidad se beneficia con una evaluación rápida de las razones de incumplimiento.

-  Excusas, evitar citas, no contestar llamadas
-  Recibos de servicios públicos no pagados
-  Mala situación crédito pulperías, tiendas, etc.
-  Movilidad laboral o de vivienda
-  Olvido, pereza



Estrategia Palo: Sanciones financieras por incumplimiento de cuotas

La caja rural incurre en costos financieros y administrativos cuando los clientes incumplen.

Por eso, es importante enviar el mensaje a los clientes de que los incumplimientos de cuotas tienen un costo en dinero que puede ser (aunque sea parcialmente) por la entidad.

Algunas señales de problemas con la voluntad de pago:
Tres mensajes importantes cuando se habla de garantías:

- ◆ La entidad no es un “almacén de bienes embargados”
- ◆ La entidad no es un “dueño de bienes embargados”
- ◆ Las ejecuciones de garantías no garantizan el éxito en la recuperación

Cobranza...	... por comunicación escrita	... telefónica	... personal	... por gestor independiente
Frecuencia o intensidad	XXXXX	XXX	XX	¿?
Objetividad del mensaje	XXXXX	XXX	XXX	
Poder de impacto	X	XXX	XXXXX	
Seguridad de recepción	X	X	XXXX	
Costo económico	XXX	XXXX	XXXXX	
Costo en tiempo	XX	XXXXX	XXXXX	
Interacción con el cliente	X	XXXX	XXXXX	

2.15. Factores claves para una entrevista de Cobranza.

Debemos estar preparados para realizar la cobranza:

No hay lugar para improvisaciones.

Tener claro la estructura de una entrevista típica de una institución que realiza cobranzas es clave:

- Planificación general: Establecimiento de objetivos
- Inicio de contacto con el cliente
- Motivación
- Respuestas esperadas
- Manejo de objeciones e imprevistos

- Terminación y evaluación de acuerdos
- Despedida

Gestión de la entrevista:

Estados de ánimo típicos en cobranza	Acciones a seguir / Posición a tomar
Confusión	Pedirle calma; Proponer ayuda para solucionar problema
Distracción	Sacarlo de contexto; Pedir atención de manera seria pero respetuosa; Informarlo de consecuencias
Enfado	Tener cuidado por posibles reacciones negativas; Evitar la pelea; Evaluar la opción de volver en equipo
Vergüenza	Mostrar actitud favorable que inspire confianza
Miedo	Brindar la mayor información posible de forma calmada
Reserva	Proponer diálogo profundo y sincero

2.16. Consejos para una cobranza efectiva:

No sea sumiso, no pregunte al cliente...

... ¿Cuándo va a pagar? ¿Por qué no ha pagado? ¿Está teniendo problemas?...

Evidentemente recibiremos respuestas que no favorecerán la cobranza

Afirme con seriedad... Ejemplo:

...“Don Andrés, he venido a ver cómo solucionar su deuda. Tiene que traer el dinero cuanto antes porque de lo contrario... Sin embargo, yo le voy a ayudar...”

Sugiera soluciones o negociaciones al cliente...

... “Venda ese celular que no utiliza” y no... “¿Podría vender ese celular que tiene guardado?”

...” Venga el lunes para que hable con el comité de crédito” y no... “Discúlpeme que lo moleste, ¿podría venir el lunes a reunión con el comité de crédito ?”

Mensaje clave: Los buenos cobradores no preguntan, proponen.

2.17. Comunicación Verbal versus no Verbal

- Las palabras solo transmiten el 7% del mensaje
- El tono de voz del 20% al 30%
- El lenguaje corporal del 60% al 80%

Más del 90% de los mensajes son transmitidos por el tono de voz y el lenguaje corporal, es decir, comunicación no verbal.

2.17.1. Comunicación no verbal:

Transmisión de mensajes por medios que no son palabras



El contexto. ¿Qué tipo de mensaje es el esperado de acuerdo con el día, la hora, el lugar, etc.? ¿Cultura?



Ubicación del cuerpo. ¿Cómo están ubicados cobradores y el cliente? ¿A qué distancia?



La postura. ¿Inclinarse hacia el cliente, hacia atrás, mantenerse erguido?



Movimientos del cuerpo y las manos. Muchos o pocos movimientos dan una pauta de la atención y seriedad.



Expresiones faciales y movimientos de cabeza. ¿Aprobación, desaprobación o incredulidad?



Calidad de la voz. Nivel, volumen, tono y velocidad comunican confianza, nerviosismo o entusiasmo.



La ropa, el atuendo y el aspecto. Aspectos materiales también comunican mensajes

Elementos claves en la comunicación no verbal



Calidad de la voz:

Entrenar una voz que manifieste autoridad.



Evitar una voz con sonido nasal.

Los únicos sonidos que salen de la nariz son los de m, n y ñ, todo lo demás sale de la boca.



Variar el tono:

Hablar monótono es hablar mecánico y aburrido.



Disminuir los titubeos:

Son pistas de debilidad y de inseguridad.

3. No respirar demasiado:

Muestran expresión de angustia.

¿Qué nos dice el rostro?



- 👁️ **Ausencia de mirada.** Problemas... desprecio o rechazo de la situación
- 👁️ **Mirada huidiza.** Problemas... evasión de la situación
- 👁️ **Mirada desviada.** Inferioridad, timidez o superioridad despreocupada
- 👁️ **Mirada directa.** Somos punto de atención
- 👁️ **Mirada directa y fija.** Afecto (según caída de los ojos), hostilidad (punto de atención sin saber intenciones), alarma
- 👁️ **Mirada llorosa.** Frustración, alarma

¿Qué nos dice los gestos del cuerpo?



¿Qué nos dicen las manos?:

- **Palmas de manos extendidas.** Sincero, honesto, abierto, relajado
- **Manos cerradas o apretadas.** Frustración, algo escondido
- **Manos en el bolsillo.** Estrés, preocupación
- **Movimiento excesivo.** Emotivo
- **Movimiento escaso.** Racional

¿Qué nos dicen los brazos y piernas?:

- **Piernas cruzadas.** Muestra desacuerdo o superioridad
- **Tobillos cruzados.** Se calla algo, nerviosismo recelo

¿Qué nos dice la postura?:

- **Movimientos inquietos.** Cliente estresado
- **Movimientos intencionados.** Cliente dudoso

2.18. MANEJO ADMINISTRATIVO DE LA CAJA RURAL

2.18.1. Objetivos de la etapa



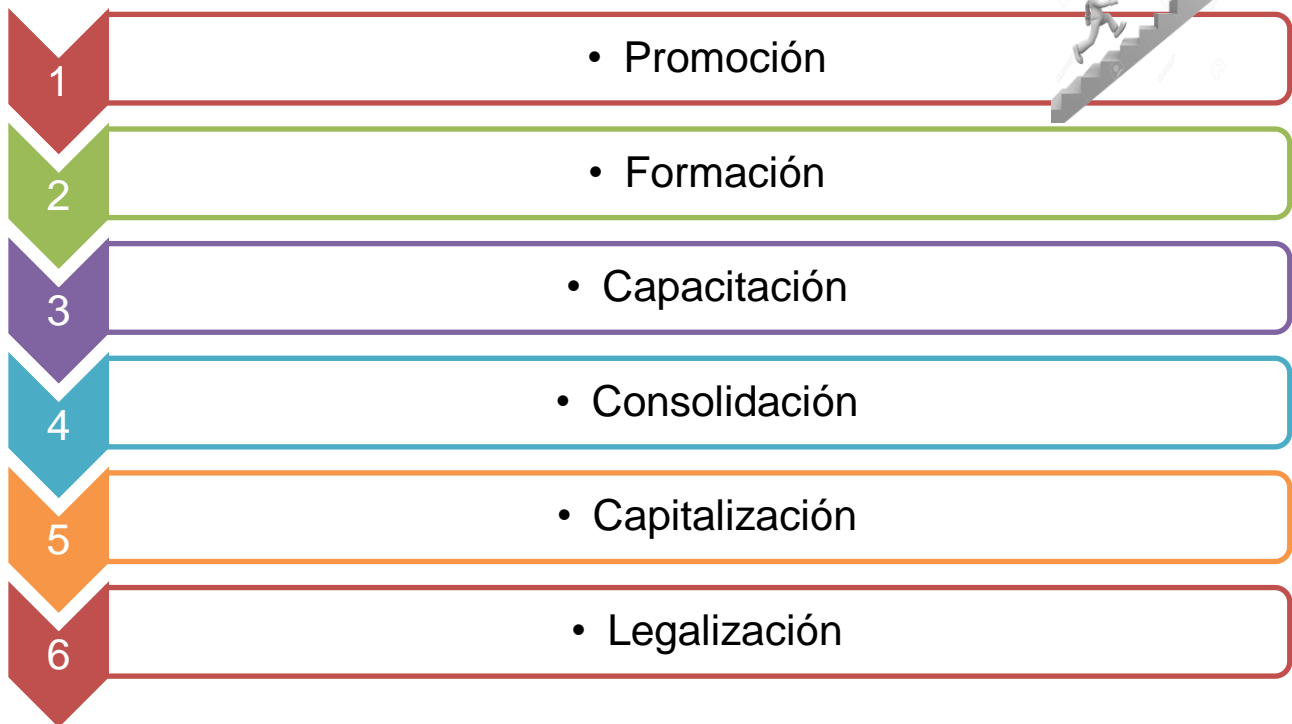
General:

Dotar de técnicas que permitan mejorar el manejo administrativo de los miembros (as) de la caja Rural, sus familias y las de sus comunidades.

Específicos:

1. Dotar a las comunidades de estructuras financieras sólidas.
2. Facilitar esquemas crediticios apropiados para uso de socios (as) y no socios (as) de la caja rural.
3. Fortalecer los vínculos y las buenas relaciones dentro de la caja rural.
4. Empoderar a los socios de las cajas rurales.
5. Dinamizar las economías locales dentro de las comunidades a través de las cajas rurales.
6. Consolidar las cajas rurales, de manera que sean sostenibles en el tiempo.

2.18.2. Etapas de Formación de la Caja Rural



1. Promoción:

Es un proceso que consiste en visitas puntuales, se hace la promoción a nivel de comunidades, alcaldías, organizaciones de la sociedad civil etc., en ocasiones se hacen invitaciones masivas por medios de comunicación según sea el caso, lo que provoca e interés en escuchar sobre el tema de cajas rurales.

En la primera reunión se informa todo lo que comprende la caja rural.

Primera Reunión:

- Servicios que brinda la caja rural. Ahorro préstamos capacitación servicios a la comunidad.
- Importancia de pertenecer a una caja rural.
- Requisitos para forma la caja rural.
- Que beneficios se obtiene pertenecer a la caja rural.

Segunda Reunión:

- Reunión con los interesados.
- Explicar a detalle el funcionamiento.
- Explicación de cargos directivos.
- Identificación de posibles miembros a ocupar cargos directivos.
- Proponer una tercera reunión con los interesados.

2. Formación:

Para formar la caja se debe considerar:

✓ **Tercera Reunión:**

- Realizar asamblea.
- Elegir Junta Directiva.
- Junta de Vigilancia.
- Comité de crédito y cobro.
- Nombre de la caja.

PRIMERA REUNIO DE ASAMBLEA

- Juramentación de los miembros de los órganos directivos.
- Elaboración de reglamentos interno, de ahorro y crédito.
- Elaborar acta de constitución la cual debe ser incluida de forma íntegra en el libro de actas.
- Número de personas para formar la caja.
- Demanda de recursos en la zona.
- Necesidad de fortalecimiento.
- Que existan buenas referencias de las personas.
- Que no represente un riesgo para la moral.

Cumplimiento de los Estatutos

3. Capacitación:

Proceso de fortalecimiento en áreas organizativas, normas parlamentarias, contabilidad básica, administración etc.

Áreas de capacitación:

- Ética y valores
- Normas parlamentarias
- Relaciones interpersonales
- Administración y manejo contable
- Organización

- Planeación estratégica
- Dirección
- Supervisión
- Evaluación Administración de cartera
- Manejo de formatos de préstamo
- Formalización de préstamos

- Manejo de cartera pos desembolso
- Cobranza de préstamos
- Gestiones de Ahorro
- Aperturas de cuenta

- Preparación de estados Financieros
- Manejo de libreta de ahorro
- Calculo de interés por ahorro
- Retiro de ahorros.

4. Legalización:

Obtención de la personalidad Jurídica

5. Capitalización:

Fondeo interno y externo de la caja.

6. Consolidación:

Estabilidad de Caja rural.



2.19. Requisitos Para ser Socios:

Residir en la comunidad

Ser mayor de 18 años

Tener buen prestigio







Exclusividad con la caja rural

Pagar sus aportaciones y demas compromisos de ingresos

Solvencia moral y legal

Disponibilidad para aportar tiempo en la caja rural

2.20. Tipos de libros:

 Ahorros	 Actas	 Acciones
 Prestamos	 De caja	 Otros libros

2.21. Patrimonio de la Caja:

Es el capital formado por el capital social es decir acciones de los socios, ahorros de socios y particulares, que se destinan para generar ingresos a las cajas mediante la inversión de estos valores.

Existen otros tipos de aportes al patrimonio; capital semilla, donaciones. Producto de diferentes destinos, apoyos financieros de distintas organizaciones públicas o privadas.



Etapa III:

Ética y Valores en las Cajas Rurales



3.1. Objetivos de la Etapa

**General:**

Implementar un proceso formativo para que los miembros(as) de las Cajas Rurales puedan enmarcarse en los principios universales de ética, valores y transparencia, dejando un legado a las generaciones presentes y futuras, y desde luego empoderando a socios, no socios y población en general.

Específicos:

1. Dotar de medios que permitan implementar la transparencia en el uso de los recursos de la Caja rural.
2. Definir conductas adecuadas dentro de la Caja Rural.
3. Fomentar la aplicación de procesos éticos de forma transversal dentro de la caja.
4. Mejorar relaciones interpersonales dentro de la caja.
5. Enunciar y dar a conocer los valores que deben manejarse en la caja rural.

6.1. Ética y Cultura



6.2.1. ¿Qué es cultura?

Es todo complejo que incluye el conocimiento, el arte, las creencias, la ley, la moral, las costumbres y todos los hábitos y habilidades adquiridos por el hombre no sólo en la familia, sino también al ser parte de una sociedad como miembro que es.



6.2.2. ¿Qué es ética?

Es el estudio de la moral y del comportamiento humano. Existe también la Sentencia Ética, definida como una declaración moral que emite afirmaciones definiendo lo que es bueno, malo, obligatorio, permitido, aceptable en lo que corresponde a una acción o comportamiento.



6.2.3. ¿Qué son valores y principios?

Son principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento en función de realizarnos como personas. Son creencias fundamentales que nos ayudan a preferir, apreciar y elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro. También son fuente de satisfacción y plenitud.

Los principios, se considera que no son cambiantes en el tiempo, ya que si se cambian principio se cambia la moral, cuando hablamos de principios podemos mencionar: la dignidad de las personas, el respeto a la palabra dada, la integridad, la lealtad, el respeto a la vida, amor patrio etc.

En el momento en que los principios se llaman valores, es porque se les está asignando una validez especial, por encima de las circunstancias dadas.

6.2.3. Valores Negativos y Positivos

Positivos:

Humildad
Razón
Valor
Conocimiento
Amistad
Lealtad
Prudencia

Negativos:

Vanidad
Ignorancia
Cobardía
Enemistad
Traición
Imprudencia
Irritabilidad



6.2.4. Quienes Transmiten los Valores:



FAMILIA

Es un grupo de personas que poseen un grado de parentesco y conviven como tal, es en el seno de la familia en donde se da la verdadera educación en valores.



LA IGLESIA

Es un conjunto de fieles unidos por la misma fé y que profesan las mismas doctrinas religiosas, también es el edificio o estructura física donde se consagra a Dios, dedicándole culto.



LA ESCUELA

Es el espacio al que los seres humanos asisten para aprender, también se define como el espacio físico en donde se imparten clases, en la escuela se da el aprendizaje, que es un cambio de conducta, el cual está basado en metodología empleada por el educador o los educadores.

6.2. Medios de Difusión

Son todos los instrumentos canales o formas de transmisión de la información de que se valen los seres humanos para realizar el proceso comunicativo.

ORGANIZACIONES

Son aquellas entidades que son creadas por individuos que comparten similares intereses, valores y que buscan lograr ciertos objetivos a través de la misma. En una organización, cada individuo cumple una función específica y especializada que tiene como finalidad del logro de determinados resultados.

En conjunto, tales funciones tienen que ver con acercarse al fin último de la organización y deben estar planeados y organizados para que se puedan observar los resultados esperados.

6.3. Valores en nuestras Cajas:



SOLIDARIDAD

Sentimiento compartido por una pluralidad de individuos, de pertenecer a un mismo grupo social u organización. Se trata de cohesión entre los miembros de la sociedad, debida a la adhesión a unos mismos principios y valores.



TRANSPARENCIA

Es la cualidad de transparente de un objeto (evidente), este término también se emplea para que las organizaciones sean manejadas de la mejor manera.



ACCESO A LA INFORMACIÓN

La información está constituida por un grupo de datos debidamente supervisados y ordenados, con lo anterior podemos construir un criterio sobre determinado ente u organización, ya que la base para emitir un aprovechamiento racional es el conocimiento.

6.4. Cuando no hay Valores en la caja:

CORRUPCIÓN

Proceso que consiste en hacer las cosas fuera de la ley, es la práctica que consiste en hacer abuso de poder, de funciones o de medios para sacar un provecho económico o de otra índole. El tráfico de influencias, el soborno, la extorsión y el fraude son algunas de las prácticas de corrupción más practicadas.

¿QUÉ HACER PARA EVITAR LA CORRUPCIÓN?



FISCALIZACIÓN

Se denomina fiscalización al proceso mediante el cual se ejercen controles con la finalidad de evitar comportamientos que se aparten del derecho.

La fiscalización es una tarea importante en cualquier organización que mantiene normas para el buen funcionamiento.

¿CÓMO LO HAREMOS?



CULTURA DE TRANSPARENCIA

Leyes, principios, valores en un solo concepto. Es la disponibilidad y claridad de información al público general acerca de reglas, regulaciones y decisiones con el fin que todos los interesados tengan acceso a la información de forma honesta y diligente brindada por quienes administran

Anexos

Propuesta de Mecanismos de Acceso a Crédito de Hogares con Niños en Situación o Riesgo de Trabajo Infantil.

Justificación de la Propuesta

World Vision ha firmado un acuerdo con el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos (USDOL) para implementar un proyecto que busca reducir el trabajo infantil y mejorar el cumplimiento de los derechos laborales en Honduras, llamado Futuros Brillantes (Bright Futures). WVH se asociará con la Comisión de Acción Social Menonita (CASM) y Caritas para implementar el proyecto.

Futuros Brillantes es un proyecto de cuatro años cuya cobertura geográfica incluye nueve municipios en los departamentos de Valle, Choluteca, Intibucá y Cortés. Este proyecto abordará el trabajo infantil por medio de un enfoque comunitario donde los niños involucrados o en riesgo de trabajo infantil serán beneficiados a través de un sistema que incluye a los padres, maestros, gobierno y empleadores. Se trabajará con el Gobierno de Honduras, los empleadores, trabajadores y otros actores para fortalecer la capacidad de la Secretaría del Trabajo y Seguridad Social (STSS), con el fin de identificar y utilizar todas las herramientas disponibles para ayudar a asegurar la remediación de las violaciones laborales relacionadas con la libertad de asociación y la negociación colectiva en el sector maquila.

WVH por medio del proyecto Futuros Brillantes busca el fortalecimiento de las Cajas de Ahorro y Crédito existentes en el área de influencia, para que estas puedan ser una alternativa financiera para la generación de ingresos por parte de emprendimientos establecidos por hogares con niños en situación de trabajo infantil.

Después de hacer una revisión del entorno en el que se desenvuelven las estructuras financieras, para lo cual se ha considerado aspectos sociales, culturales, desarrollo, infraestructura, organización, entorno productivo, demanda y oferta de productos hemos encontrado lo que a continuación se detalla:

1. Las estructuras financieras de los Departamentos de Valle, Choluteca e Intibucá son eminentemente rurales; esto debido a su condición de

dependencia de la producción agropecuaria (granos básicos, caña, ganadería, camarón, marañón etc.)

Las Comunidades identificadas y visitadas son:

Choluteca	Choluteca, Manuel Valladares
	Choluteca, Tapaire
	El Triunfo, Azacualpa, Choluteca
	El Triunfo, Ojo de Agua, Choluteca
	El Triunfo, Azacualpa, Choluteca
	El Triunfo, TRES PIEDRAS, Choluteca
	La Joyada, Marcovia, Choluteca
	Grecia, Marcovia, Choluteca
	Piedra de Agua, Marcovia, Choluteca
	Ojochal, Marcovia, Choluteca
	Ojochalito, Marcovia, Choluteca
	Yorolan, Namasigue, Choluteca
Valle	Obraje, Namasigue, Choluteca
	El Caimito San Lorenzo Valle
	El Tamarindo San Lorenzo Valle
	El Chilcal, Valle
	Laure abajo, San Lorenzo Valle
	La Puente San Lorenzo Valle
	La Puente San Lorenzo Valle
Intibucá	Agua Caliente San Juan Intibucá El Naranjo San Juan Intibucá El zarzal, San Juan Intibucá La Montañita San Juan Intibucá

En lo referente a la oferta de servicios financieros(bancos, cooperativas , Grupos solidarios) su presencia en las zonas rurales antes enumeradas es marginal , es por ello que las Cajas Rurales son las estructuras más expeditas para atender esta población y expandir servicios crediticios, entre los aspectos que limitan el crédito rural de parte del sistema financiero formal podemos mencionar : la dispersión de los clientes , alto riesgo y en algunos casos decidía del sistema financiero nacional no son atendidas estas zonas

Sin embargo, para profundizar los servicios financieros rurales, deben promoverse los servicios Microfinancieros por ejemplo micro crédito, micro arrendamiento, micro seguros, micro ahorros etc.

En lo referente a la demanda, esta es insatisfecha, lo que provoca que los emprendimientos o iniciativas de negocio se vean deprimidos en su desarrollo.

2. Las estructuras financieras revisadas en el Departamento de Cortés (San Pedro Sula y Choloma), son sui generis, pues existen tres tipos de demandas según su población, estas son:

- Zona urbana en San Pedro Sula; su ámbito de desarrollo es en los bordos de los ríos, acá la intervención es muy limitada considerando el riesgo social de esta zona.
- Zona Periurbana; (zonas aledañas a Choloma y San Pedro sula) en esta área de desarrollo, las actividades son eminentemente comerciales ya que suministran bienes y servicios a las dos grandes ciudades.
- Zona Rural, en la parte alta de Choloma, encontramos un área eminentemente rural, cuya forma de producción es la ganadería, cacao y granos básicos, acá existe una caja rural,

Si bien es cierto existe una oferta de servicios financieros adecuada (Bancos, cooperativas, Grupos solidarios) en la zona , esta no es adecuada ya que no existen productos financieros diseñados de acuerdo a la demanda , hay que considerar también que el costo de estos servicios financieros es alto, por otro lado la situación de riesgo social limita la presencia de estas instituciones formales

En la zona rural de Choloma, existe una caja rural para profundizar los servicios financieros en esta zona se deben desarrollar productos microfinancieros; micro crédito, micro arrendamiento, micro ahorro, micro seguro etc.

La demanda de servicios financieros es insatisfecha, sin embargo para tener acceso y profundidad de los servicios financieros se debe fomentar el emprendedurismo de actividades que generen ingresos y por ende rentabilidad.

Choloma**El Portillo # 2**

Considerando lo anterior, a continuación, se hace referencia a los resultados de las propuestas de mecanismos de acceso a crédito por zonas de forma detallada

Presentación de resultados

Propuesta Mecanismo de acceso crediticio Choluteca, Valle y San Juan en Intibucá.

-Fortalecer mediante capacitación y asistencia técnica financiera integral a las Cajas Rurales de ahorro y crédito; de esta manera se podrá fomentar la ampliación de membresía en las mismas, generando oportunidades crediticias para las personas.

- Acceso a Banca Solidaria; programa de Gobierno, representa una oportunidad para el fondeo en las zonas, sin embargo, se requiere de un contacto político o vínculos a alto nivel con el Gobierno.

-Banca: se visitó BANRURAL, y se concluye que existen muchas barreras para que las Cajas Rurales o los socios de estas puedan ser bancarizados, sin embargo, hay oportunidad de que las Cajas Rurales mejoren su desempeño y que puedan llegar a ser sujetos de crédito,

-Crédito en especie (insumos, especies menores, ganado), un gran mecanismo de capitalización de las Cajas Rurales debe considerarse dado que el crédito sería analizado con las políticas crediticias de las cajas, que con la capacitación se verán reforzadas.

-Crédito diferenciado, ejemplo tarjeta pre aprobada, consiste en una micro línea de crédito pre aprobada en una instancia especial, tienda de consumo por ejemplo o abastecimiento de materia prima, una vez cancela el valor utilizado, la micro línea de crédito se reactiva.

-Fideicomiso: colocación de fondos fideicomitidos en una institución bancaria, luego instituciones (Cajas Rurales, Cooperativas etc.) utilizan líneas de crédito y estos a la vez otorgan créditos a los usuarios finales, la ventaja de este esquema es que no es sujeto de quiebra bancaria, además se diseña un reglamento operativo para que se implemente con objetivos previamente definidos y específicos.

-Fondos de garantía: fondos especialmente diseñados para garantizar el no pago de un cliente, estos fondos otorgan garantía de recuperación al ente financiero.

-Créditos apalancados en tasa: esto es básicamente un subsidio de tasa, lo que permite tener una merma en tasa para el usuario final, ya que es un crédito compuesto por la tasa de pizarra de la institución y una porción que se apalanca de forma externa, para profundizar un tipo de crédito en especial.

-Arrendamiento (activo fijo o equipo) es un arrendamiento con opción a compra, una gran alternativa para adquisición de equipo.















- Pignoración de productos: consiste en el almacenamiento de productos (cosechas) de parte de un ente que custodia y un otorgante que cede sus productos, bajo este proceso el otorgante recibe un porcentaje del valor de la cosecha cedida, con la salvedad que cuando el considere apropiado comercializar su cosecha , procede con la venta y cancela el valor por concepto de la pignoración.

-Triangulación (contrato de compra venta futura), esquema muy versátil, ya que permite minimizar el riesgo de no pago, en este esquema van implícitos comprador, productor y ente financiero, porque lo que el cliente solo recibe el valor ya

descontado después de haber cubierto el pago del compromiso crediticio; mismo que el comprador retiene y lo traslada a el ente financiero.

Para el lograr implementar mecanismos de Financiamiento se deben promover y fomentar emprendimientos de acuerdo con entorno y condiciones diferenciadas de cada zona.

Emprendimientos varios, que permiten dinamizar la economía e incrementar el fondo revolvente, entre ellos tenemos:

-  Compa y venta Ganado mayor (vacuno) y menor (conejos, ovinos)
-  Servicio de mototaxis
-  Fabricación de snacks marañón, plátano, dulcerías etc.
-  Elaboración de jugos
-  Servicios de beneficiado de café
-  Cultivo de Parcelas productivas mancomunadas
-  Venta de insumos y equipo
-  Panaderías
-  Viveros comunales
-  Productos estacionarios de temporada agroturismo
-  Créditos verdes
-  Producción de Camarón
-  Confecciones
-  Cría de tilapia

Mecanismo de acceso crediticio San Pedro y Choloma

1. Fortalecer Cajas Rurales (Choloma) de esta manera se podrá fomentar la ampliación de membresía en las mismas, generando oportunidades crediticias para las personas.

2. Acceso a Banca Solidaria; programa de Gobierno, representa una oportunidad para el fondeo en las zonas, sin embargo, se requiere de un contacto político o vínculos a alto nivel con el Gobierno.
3. Fideicomiso: colocación de fondos fideicomitidos en una institución bancaria, luego instituciones (Cajas Rurales, Cooperativas etc.) utilizan líneas de crédito y estos a la vez otorgan créditos a los usuarios finales, la ventaja de este esquema es que no es sujeto de quiebra bancaria, además se diseña un reglamento operativo para que se implemente con objetivos previamente definidos y específicos.
4. Crédito diferenciado, ejemplo tarjeta pre aprobada, consiste en una micro línea de crédito pre aprobada en una instancia especial, tienda de consumo por ejemplo o abastecimiento de materia prima, una vez cancela el valor utilizado, la micro línea de crédito se reactiva.
5. Crédito en especie (insumos, especies menores, ganado), un gran mecanismo de capitalización de las Cajas Rurales debe considerarse dado que el crédito sería analizado con las políticas crediticias de las cajas, que con la capacitación se verán reforzadas.
6. Fondos de garantía: fondos especialmente diseñados para garantizar el no pago de un cliente, estos fondos otorgan garantía de recuperación al ente financiero.
7. Créditos apalancados en tasa: esto es básicamente un subsidio de tasa, lo que permite tener una merma en tasa para el usuario final, ya que es un crédito compuesto por la tasa de pizarra de la institución y una porción que se apalanca de forma externa, para profundizar un tipo de crédito en especial.
8. Leasing (activo fijo o equipo) es un arrendamiento con opción a compra, una gran alternativa para adquisición de equipo.

-Triangulación (contrato de compra venta futura), esquema muy versátil, ya que permite minimizar el riesgo de no pago, en este esquema van implícitos comprador, productor y ente financiero, porque lo que el cliente solo recibe el valor ya descontado después de haber cubierto el pago del compromiso crediticio; mismo que el comprador retiene y lo traslada a el ente financiero.

Para el lograr implementar mecanismos de Financiamiento se deben promover y fomentar emprendimientos de acuerdo con entorno y condiciones diferenciadas de cada zona.

Emprendimientos varios, que permiten dinamizar la economía e incrementar el fondo resolvente, entre ellos tenemos:

- Compra y venta de Ganado menor (conejos, ovinos)
- Compra y servicios Mototaxis
- Fabricación de snacks de plátano
- Parcelas productivas mancomunadas
- Panadería
- Comercialización de Viveros comunales
- Productos estacionarios de temporada agroturismo
- Créditos verdes
- Confecciones

Lo anterior se puede lograr si se sensibiliza a CASM, ya que es un obstáculo la falta de empoderamiento que hay o se percibe en esas acciones y generando sinergias con empresa privada, Ongs, gobierno y la cooperación.

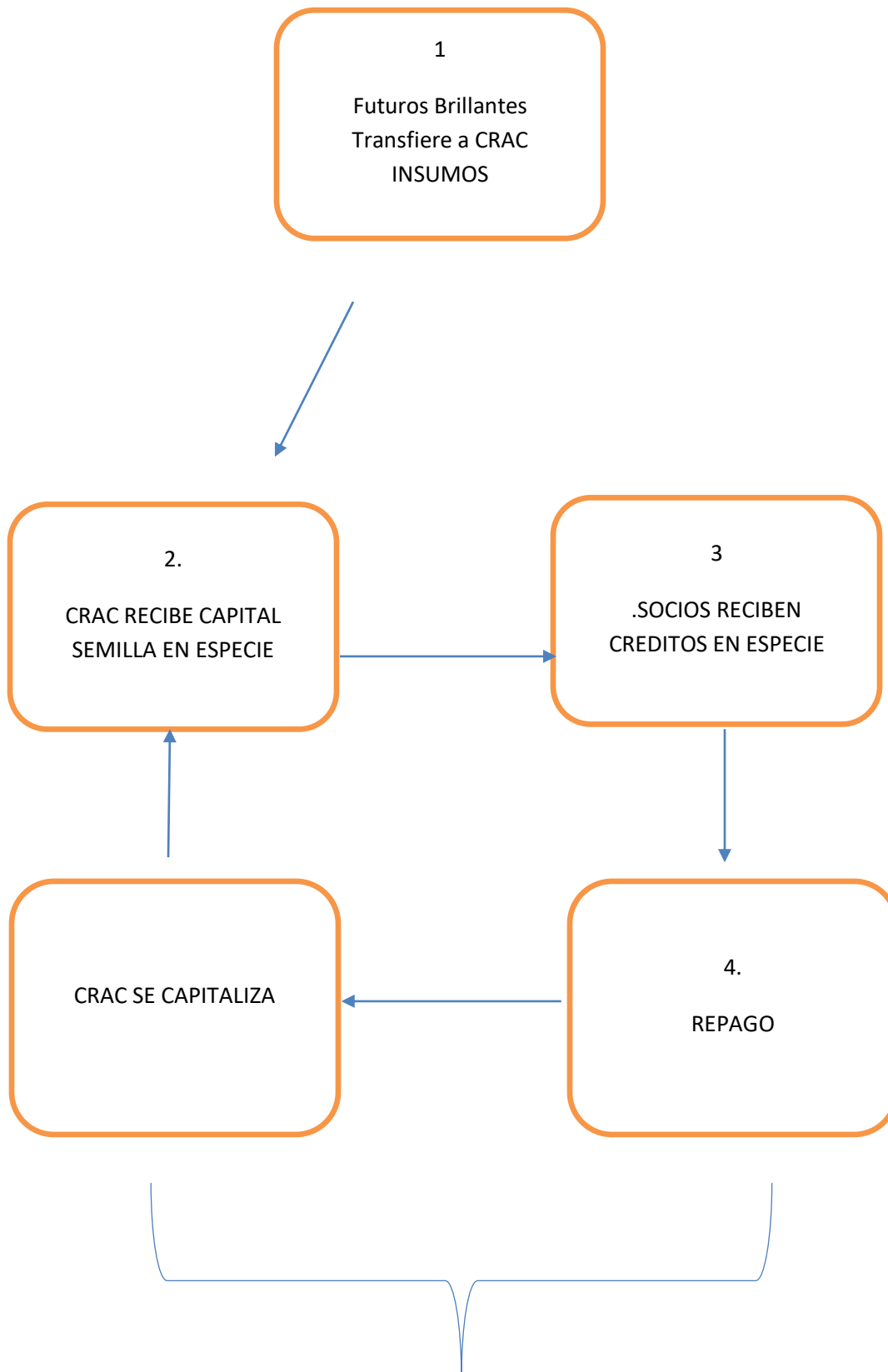
Establecimiento de Mecanismo de acceso crediticio según su viabilidad Choluteca, Valle y San Juan en Intibucá.

<u>Mecanismo Crediticio</u>	<u>Como accesan las familias</u>	<u>Lugar de Implementación</u>	<u>Viabilidad</u>
Fortalecer Cajas Rurales de ahorro y crédito	Al existir fortalecimiento de las estructuras de las cajas rurales, están ampliando membresía, así las familias serán beneficiarias de los servicios que brinda la caja rural	<u>Valle, Choluteca, San Juan</u> <u>Intibucá y Choloma</u>	<u>Muy Viable</u>
Crédito en especie (insumos, especies menores, ganado),	Las familias que tienen emprendimientos o desean constituir uno, por medio de la caja pueden recibir crédito en especie, materia prima por ejemplo y ellos pagan a la caja rural, capitalizándola	<u>Valle, Choluteca, San Juan</u> <u>Intibucá, San Pedro Sula y Choloma,</u>	<u>Muy Viable</u>
-Crédito diferenciado, ejemplo tarjeta pre aprobada, consiste en una micro línea de crédito pre aprobada en una instancia especial, tienda de consumo por ejemplo o	Las familias optan por una línea de crédito revolvente, en donde obtienen un crédito preaprobado, la ventaja es que se renueva de inmediato con el pago	<u>Valle, Choluteca, San Juan</u> <u>Intibucá, San Pedro Sula y Choloma</u>	<u>Viable</u>

abastecimiento de materia prima, una vez cancela el valor utilizado, la micro línea de crédito se reactiva			
Créditos apalancados en tasa	Las familias obtienen un crédito subsidiado, garantizando un acceso a bajo costo para estas	<u>Valle, Choluteca, San Juan Intibucá, San Pedro Sula y Choloma</u>	<u>Viable</u>
Leasing (activo fijo o equipo)	Las familias optan por un arrendamiento con opción a compra, la caja adquiere el bien y lo arrenda, así se capitaliza	<u>Valle, Choluteca, San Juan Intibucá, San Pedro Sula y Choloma</u>	<u>Muy Viable</u>
Pignoración de productos	Las familias pueden almacenar sus cosechas en la caja rural, quien les cobra un porcentaje por la custodia de las cosechas, y el dueño retira su producto cuando el precio del mismo es conveniente, previa cancelación del servicio de almacenaje que la caja rural brinda	<u>Valle, Choluteca, San Juan Intibucá, y Choloma</u>	<u>Muy Viable</u>

<p>Banca Solidaria</p>	<p>Las familias pueden ser beneficiarias de proyectos financiados por el gobierno, a bajas tasas, con la desventaja que son montos bajos y demandan de mucha gestión a nivel gobierno, sin embargo, es una oportunidad de apalancar financieramente las cajas.</p>	<p><u>Valle, Choluteca, San Juan Intibucá, San Pedro Sula y Choloma</u></p>	<p><u>Viable</u></p>
<p>Triangulación</p>	<p>Las familias optan por este mecanismo, cuando se involucra comprador, productor y la caja rural, el comprador retiene los valores adeudados y los transfiere a la caja rural, minimizando el riesgo crediticio</p>	<p><u>Valle, Choluteca, San Juan Intibucá, San Pedro Sula y Choloma</u></p>	<p><u>Viable</u></p>

DISEÑO DE MECANISMO DE ACCESO CREDITICIO



FONDO REVOLVENTE DEBIDAMENTE
REGULADO PARA SU SOSTENIBILIDAD

OPERATIVIDAD DEL MECANISMO DE ACCESO CREDITICIO

1

Futuros Brillantes
Transfiere a CRAC

1. Compra de insumos de parte de Visión Mundial, esta compra debe ser debidamente gestionada por la CRAC, utilizando un formato pre aprobado según la solicitud de los socios.

2.

CRAC RECIBE CAPITAL
SEMILLA EN ESPECIE

2. Bajo el esquema de capital semilla la CRAC recibe el fondo transferido por Visión Mundial, y lo contabiliza como un fondo especial con destino específico previamente definido.

3

.SOCIOS RECIBEN
CREDITOS EN ESPECIE

3. La CRAC hace entrega de los insumos a cada cliente, para este proceso se debe hacer una operación crediticia diferenciada de los créditos normales

de la CRAC, es decir que se llevará operación diferenciada del patrimonio de la Caja con el fondo rotatorio.

4.

REPAGO

4. Cuando el socio(a) ha realizado el repago del préstamo, se debe hacer una distribución de utilidades; mismas que deben ser trasferidas a la cuenta de aportaciones de cada socio, estas no se podrán retirar por un período de 2 años.

5.

CRAC SE CAPITALIZA

5. Los valores generados por la distribución de utilidades, producto de utilizar el fondo revolvente deben ser registrados en un libro auxiliar exclusivo para esta operación de registro de utilidades.

Conclusiones:

1. Para el diseño de productos financieros y/o mecanismos de acceso crediticios, es básico considerar el entorno en el cual se desempeñan las estructuras financieras.
2. El grado de madurez y asociatividad representa un factor clave para que una instancia financiera sea considerada en un proceso de financiamiento.
3. La oferta de servicios financieros privados es una serie limitante aun y cuando existan ya que los costos de financiamiento son elevados, lo que no conlleva a mejorar las condiciones de vida de la población.
4. La demanda de servicios microfinancieros es latente, pero no deben limitarse a créditos, también seguros, leasing, ahorros.
5. La vía expedita de generar acceso crediticio es fortalecer las cajas rurales, capacitarlas y brindarle asistencia técnica y capitalizarlas.
6. Los emprendimientos tanto individuales como grupales, representa el medio más adecuado para masificar el financiamiento.
7. Las sinergias con Ongs, Gobierno, sociedad civil son necesarias ya que representan aporte de fondos y también ventanas de comercialización de productos.
8. Un aspecto importante que considerar en la facilitación de mecanismos de acceso crediticio es que estos deben minimizar el riesgo crediticio, solo así estaremos ante una ventaja competitiva que nos permitirá el éxito en los esquemas de financiamiento.
9. Los fondos de garantías complementarias deben ser considerados pues al no haber garantías reales el crédito se comprime, teniendo que utilizar fondos de garantías privados que reducen la brecha crediticia.
10. Para el éxito de la generación de acceso crediticios es necesario que las tasas sean competitivas, ya que de lo contrario no hay rentabilidad en las operaciones, una alternativa son los créditos apalancados en tasa, lo que supone reduce el costo financiero del crédito.
11. Los arrendamientos con opción a compra son una ventaja para expandir el crédito, ya que es mismo activo Productivo adquirido sirve de garantía.
12. Una oportunidad latente de aplicar mecanismos financieros es la implementación de proyectos asociativos, pues estos son más robustos, dinamizan la economía y son más sostenibles.
13. Fortalecer los canales de comercio justo es también una oportunidad en el uso de recursos financieros, es por eso por lo que un esquema apropiado son las triangulaciones, esto es un esquema **ganar ganar** en donde se reducen significativamente los problemas de no pago.
14. Los implementadores de los esquemas de acceso financiero deben estar empoderados de la importancia de estos, este supone un factor clave de intervención en el uso de recursos financieros.

PLAN DE CAPACITACIÓN

TALLER: REFORZAMIENTO CAJAS RURALES

Organizado por:

VISION MUNDIAL HONDURAS

Introducción:

Las cajas rurales son estructuras comunitarias, que su manejo, administración y funcionamiento depende del nivel con que cuenten sus socios (as) , es así que surge la gran necesidad de crear instrumentos que ayuden a potenciar los conocimientos para la mejora de la gestión de las cajas rurales.

Las cajas rurales apoyan financieramente a las comunidades en donde tienen presencia, son el brazo financiero ya que facilitan recursos expeditos a sus demandantes, mismos que por diferentes motivos no tiene acceso al sistema financiero formal.

En consideración a lo anterior, hemos diseñado el presente plan de capacitación, que servirá como un instrumento para que las cajas refresquen y estandaricen sus buena gestión crediticia, administrativa y contable, este plan de capacitación contempla la temática basada en las necesidades identificadas en el diagnóstico.

Esperamos de manera fehaciente, que los niveles de gestión administrativa, contable y de aplicación de valores éticos, sean los adecuados y demandados por las cajas, esto sin duda dará pie a que las cajas rurales sean sostenibles y que conlleve a mejorar las condiciones de, no solo de las generaciones presentes, también la de la juventud y niñez en donde les corresponda incidir.

Objetivos del taller:

- ➔ Dar a conocer principios éticos, para que puedan ser aplicados en las cajas rurales y mejoren sus niveles de operación.

- ➔ Brindar conceptos teóricos y prácticos a los participantes para que conozcan, analicen, apliquen y fortalezcan sus destrezas en la administración de las cajas rurales.

- ➔ Brindar conceptos teóricos y prácticos a los participantes para que conozcan, analicen, apliquen y fortalezcan sus destrezas contables en las cajas rurales.

- ➔ Brindar herramientas que permitan mejorar las capacidades de cobranza de créditos que están en estado de mora o que tienen probabilidades altas de ser incumplidos.

Estructura temática

El curso ha sido diseñado en tres sesiones, cada una tiene una duración aproximada de ocho horas incluyendo diversas actividades, refrigerios y almuerzo.

DIA 1

Hora	Actividades
	Registro de participantes
	Presentación
	Primera sesión
	Expectativas Introducción, definición y conceptos
	Refrigerio
	Segunda sesión
	ETICA Y CULTURA
	VALORES POSITIVOS Y NEGATIVOS Dinámica de grupos
	Almuerzo
	Tercera sesión
	Quién nos transmite los valores Valores en nuestras cajas Cuando no hay valores en nuestra caja
	Conclusiones de la jornada
	Cierre

DIA 2

Hora	Actividades
	Registro de participantes
	Presentación
	Primera sesión
	Objetivos Expectativas Introducción, definición y conceptos
	Refrigerio

	Segunda sesión
	ADMINISTRACION DE LAS CAJAS RURALES DE AHORRO Y CREDITO DINAMICA DE GRUPO
	Almuerzo
	Tercera sesión
	REGISTROS CONTABLES GESTION DE LA MORA
	Conclusiones de la jornada
	Cierre

DÍA 3

Hora	Actividades
	Registro de participantes
	Presentación
	Primera sesión
	Objetivos Expectativas Introducción, definición y conceptos
	Refrigerio
	Segunda sesión
	ETAPAS DE FORMACION DE LA CAJA RURAL
	REQUISITOS PARA SER SOCIOS Dinámica de grupos
	Almuerzo
	Tercera sesión
	LIBROS CONTABLES PATRIMONIO DE LA CAJA
	Conclusiones de la jornada
	Cierre

7.1.1. Lugares donde se realizan los talleres

Para la capacitación se necesita un lugar que cuente con mobiliario; sillas mesas, pizarra y que tenga un espacio apropiado, considerando que en cada evento se tendrá una participación de 20 personas en promedio.

TEMATICA Cajas rurales Valle y Choluteca

DEMANDA DE CAPACITACION Y FORTALECIMIENTO REFLEJADO EN EL DIAGNOSTICO			
	CRAC	Necesidades de Capacitación y Fortalecimiento	Modulos
1	Futuros de Mañana	Organización, administración de crédito, Reglamentos	Administración-Manejo de creditos
2	Union y Esfuerzo	Educación Financiera, elaborar estado financiero, análisis financiero y de crédito, generar ideas de negocios, gestión y técnicas de cobranzas, administración del crédito	Administración-Manejo de creditos
3	CREDISOL	Gestión de financiamiento para proyecto, gestión de cobranza, administración, capacitar en ideas a desarrollar negocios, liderazgo y educación financiera	Administración-Manejo de creditos-Etica
4	Hermanos en Acción	Motivación, administración, organización ,técnicas de cobranzas, valores	Administración-Manejo de creditos
5	Lazos de amistad	Financiamiento	Administración-Manejo Contable
6	Venceremos Unidos	Reglamentos, Administración	Administración
7	Apoyando el Desarrollo	Administración	Administración
8	Confecciones y mas	Relaciones humanas, interpersonales, Administración de Préstamos, organización, reforzar y elaborar reglamento de crédito y ahorros, motivación, gestión y técnicas de cobranza, educación financiera, atención al cliente, elaboración de estados financieros	Administración-Manejo de creditos-Etica
9	EMANUEL	Manejo de los libros contable, relaciones interpersonales, relaciones humanas, educación financieras, gestión de cobranzas, atención al cliente, normas parlamentarias, elaboración de estados financieros	Administración-Manejo de creditos-Etica
10	EMANUEL	administración de crédito, organización, Motivación, gestión de cobranza, asesoría legal, reforzar los reglamentos	Administración-Manejo de creditos-Etica
11	EBENECER	Administración	Administración
12	JEHOVA JIREH	Administración de Préstamos, organización, reforzar reglamento, motivación, gestión y técnicas de cobranza, relaciones humana ,interpersonales	Administración-Manejo de creditos-Etica
13	Luz y Esperanza	Relaciones humanas, interpersonales, Administración.	Administración-Manejo de creditos-Etica
14	Marinos el Dorado	Relaciones humanas ,interpersonales, formación de organización, administración de préstamos, gestión y técnicas de cobranzas,	Administración-Manejo de creditos-Etica
15	Nueva Renacimiento	Organización, Administración de los créditos, liderazgo, desarrollar ideas de emprendedurismos, técnicas de cobranzas y manejos de los libros contables.	Administración-Manejo de creditos-Etica
16	Nueva Superación	Administración de Préstamos, organización, reforzar reglamento, motivación, gestión y técnicas de cobranza	Administración-Manejo de creditos-Etica
17	Visión al Futuro	Elaboración y reforzamientos de reglamentos, estados financieros, administración de préstamos, motivación, liderazgo	Administración-Manejo de creditos-Etica
18	Manantial de Esperana	Motivacion,Liderazgo, administración	Administración-Manejo de creditos-Etica
19	Unidos por la Paz	administración, gestión de cobranza, manejo del crédito al comité de crédito, recuperación del crédito, asesoría legal y valores	Administración-Manejo de creditos-Etica

Cajas rurales de San Juan Intibucá

DEMANDA DE CAPACITACION Y FORTALECIMIENTO REFLEJADO EN EL DIAGNOSTICO			
	CRAC	Necesidades de Capacitación y Fortalecimiento	Modulos
1	Brisas de Azacualpa	Administración relaciones personales	Administración-Manejo de créditos-Etica
2	Brisas del Manantial	Administración-Manejo de créditos Etica	Administración-Manejo de créditos-Etica
3	Unión y Esfuerzo	Administración	Administración-Manejo de créditos-Etica
4	Una Luz en el camino	Administración y Gestión de Proyectos Etica	Administración-Manejo de créditos-Etica
5	CARDEM	Administración y Gestión de Proyectos	Administración-Manejo de créditos-Etica

Caja Rural en Choloma:

Demanda de capacitación			
	CRAC	Necesidades de Capacitación y Fortalecimiento	Modulos
1	El Esfuerzo	Administración , Manejo de créditos Etica	Manejo Contable. Administración, Etica

7.1.2. Actividades de capacitación:

- a) Charlas
- b) Demostración
- c) Ejercicios grupales
- d) Exposiciones grupales
- e) Dinámicas de motivación
- f) Presentación de videos
- g) Estudio de casos
- h) Evaluación continua
- i) Exposiciones

Fecha tentativa propuestas:

Se harán en las siguientes fechas:

7.1.3. Material



Todo el material del curso será entregado por Visión Mundial:

1. Lápices
2. Cuadernos
3. Manuales
4. Papelógrafo
5. Tape
6. Borrador
7. Calculadoras
8. Cámara fotográfica (capacitador)
9. Data Show; suministrado por el capacitador

Objetivos del Pre test:

1. Diagnosticar si los participantes poseen los conocimientos adecuados y así tener un punto de referencia sobre la aplicabilidad de la capacitación.
- 2.- Identificar las expectativas de logro de los objetivos que tienen los participantes.
- 3.- Tomar decisiones referentes a la ruta de seguimiento en campo, de acuerdo con las capacidades de los participantes.
- 4.- Definir metodología apropiada según grado educativo de los participantes.
- 5.- Identificar si hay problemas de aprendizaje, que requieren un apoyo Individual.

APELLIDOS Y NOMBRES: _____ FECHA ___ / ___ / ___

TALLER: _____

Escolaridad: _____ Cargo en la Caja _____

INSTRUCCIONES:

Lee atentamente cada pregunta:

1. Que conoce sobre la caja Rural, ¿cómo Funciona?

2. ¿Qué valores conoce y que son aplicados en la caja?

3. ¿Cuál es la importancia de los valores?

4. ¿Por qué se forma una Caja Rural?

5. ¿Cómo se administra la caja Rural?

6. ¿Qué es administrar cartera?

7. ¿Que conoce sobre técnicas de cobranza?

EVALUACION

APELLIDOS Y NOMBRES: _____ FECHA ___ / ___ / ___

TALLER: _____

Escolaridad: _____ Cargo en la Caja _____

INSTRUCCIONES:

Lee atentamente cada pregunta:

1. Que es una caja Rural, ¿Cuáles con los cuerpos directivos para que una caja funcione?

2. ¿Cuáles son los valores que menos se aplican en su caja rural?

3. ¿cuáles son los requisitos para formar una caja?

4. ¿Qué es una buena administración de la caja rural?

5. ¿Enumere los pasos para administrar la cartera en la caja rural?

6. ¿Enumere la técnica de cobranza?

Nota: en el caso de casos prácticos, estos serán evaluados dentro de la jornada de capacitación dada la metodología diseñada.

Responsable:

Plan de Trabajo

I. OBJETIVOS DEL PLAN

- Definir una ruta estratégica para el logro de las actividades, producto de los objetivos a lograr en el marco de la consultoría.

FASES:

- Diagnóstico de la situación de Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas.

Actividad principal:

Se levantará una boleta (diseñada y validada) de diagnóstico, que nos permita medir el grado de madurez que tiene la estructura financiera diagnosticada.

Recursos por utilizar:

- Boleta
- Vehículo para movilización
- Cámara fotográfica
- Material impreso

- Mapeo Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas, existentes en el área de influencia del proyecto, que pueden brindar servicios financieros a hogares con niños en situación o riesgo de trabajo infantil.

Actividad principal:

Se hará una segmentación de las estructuras financieras; lo que nos permitirá definir tipología de estructuras de acuerdo con los objetivos del proyecto y de esta manera clasificar las estructuras crediticias de acuerdo con los servicios ofertados en la zona de impacto del proyecto. Además, se georreferenciarán las estructuras para su posterior ubicación en un mapa.

Recursos por utilizar:

- Mapa de la zona de influencia
- GPS
- Vehículo para movilización
- Cámara fotográfica
- Material impreso
- Matriz de desempeño de las estructuras financieras

- Priorización de Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas para profundizar en su caracterización y análisis, de acuerdo con la posibilidad de que brinden servicios a los hogares beneficiarios del proyecto. Esta priorización deberá ser consensuada con el personal del Proyecto, donde el consultor deberá proveer los criterios para realizar la misma, basado en el mapeo efectuado.

Actividad principal:

Definir e identificar la carencia de productos financieros AD HOC, que permitan generar acceso crediticio a los padres de familia emprendedores en el marco del proyecto, de ser necesario diseñar o modificar los productos financieros que permitan reducir la brecha de acceso crediticio de la población.

Recursos por utilizar:

- Boleta
- Vehículo para movilización
- Cámara fotográfica
- Material impreso
- Inventario de emprendimientos en la zona
- Análisis del funcionamiento de las Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas priorizadas, considerando estatus legal, procedimientos administrativos contables, políticas y reglamentos de crédito, área de influencia, membrecía, apertura para nuevas membrecías y participación de jóvenes, situación financiera (liquidez y morosidad), entre otros que proponga el consultor. Con lo cual se pueda identificar las necesidades de fortalecimiento de cada una de las instituciones financieras priorizadas.

Actividad principal:

Elaborar una boleta de calificación de las estructuras financieras seleccionadas, para realizar la calificación A,B,C,D (según aspectos cualitativos y cuantitativos), para realizar dicha calificación se consideraran varios ratios de: constitución, manejo de cartera, calidad de cartera, manejo de mora, gestión crediticia, diversificación de los servicios, cobertura social en la comunidad, movilización de los ahorros, reinversión en la comunidad,

relevo generacional, equidad de género, desempeño financiero, gestión administrativa y otros ratios que serán definidos en el diagnóstico, esto con el fin de estandarizar el funcionamiento de las estructuras financieras y sobre todo la apertura de servicios crediticios a los beneficiarios del proyecto.

Recursos por utilizar:

- Boleta de calificación institucional
 - Vehículo para movilización
 - Cámara fotográfica
 - Material impreso
- Diseño de mecanismo de acceso a crédito de hogares con niños en situación o riesgo de trabajo infantil.

Actividad principal:

En esta etapa se llevarán a cabo, diferentes pruebas pilotos de mecanismos de acceso crediticio, lo que nos permitirá validar y/o ajustar los mecanismos.

Recursos por utilizar:

- Boleta
 - Fichas de diseño de producto (genérico y específico) ; tipos de crédito (oferta -demanda)Condiciones ; plazo, periodo de gracia, amortización, líneas de crédito, crédito simple, tasa, frecuencia de pago, forma de pago etc.
 - Cámara fotográfica
 - Material impreso
- A partir de los resultados del diagnóstico Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas en el área de influencia del proyecto, se requiere el establecimiento de mecanismos que promuevan el acceso a crédito de los hogares con niños en situación o riesgo de trabajo infantil, a través de las instituciones priorizadas en la etapa anterior.

Recursos por utilizar:

- Boleta de calificación
- Computadora
- Cámara fotográfica
- Material impreso

- Matriz para diseño de productos (oferta financiera productos micro financieros leasing, factoring, ahorros, seguros etc.)

➤ Actividad principal:

Masificar los mecanismos validados, procurando la mayor inclusión de la mayoría de beneficiarios del proyecto.

Recursos por utilizar:

- Boleta
- Vehículo para movilización
- Cámara fotográfica
- Material impreso
- Estrategia de masificación de productos (zonificados)

- Establecimiento de acuerdos con las Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunes, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas dispuestas a brindar servicios financieros, especialmente crédito, a los hogares con niños en situación o riesgo de trabajo infantil, a través de las instituciones priorizadas en la etapa anterior.

Actividad principal:

Elaborar formatos de memorándum de entendimiento, para fortalecer los vínculos financieros y crediticios para generar y eficientar los procesos crediticios de las estructuras financieras seleccionadas.

Recursos por utilizar:

- Memorándum de entendimiento
- Computadora
- Cámara fotográfica

- Diseño e implementación de plan de capacitación a Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunes, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas que brindarán servicios financieros a los hogares meta del proyecto.

Actividad principal:

Diseño de módulos de capacitación, en la que de manera integral se potenciará al recurso humano de las estructuras seleccionadas, luego se seleccionaran los participantes con mayor idoneidad y disponibilidad para ser potenciados en las capacitaciones. En este sentido debe haber compromiso de hacer replicas en sus estructuras financieras, lo que supone dará mejor sostenibilidad a las instancias financieras atendidas. De igual

manera cada módulo de capacitación tendrá su evaluación respectiva, tanto del facilitador como de los participantes, lo que nos permitirá estar enmarcados en un plan de capacitación basado en mejora continua.

Recursos por utilizar:

- Módulos diseñados
 - Evaluaciones de los módulos
 - Listado de participantes
 - Carta de compromiso de capacitación
- Establecer un plan de capacitación a partir de las necesidades de capacitación identificadas durante el diagnóstico de las Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas.

Actividad principal:

En este sentido, debe haber compromiso de hacer réplicas de las capacitaciones por parte de los participantes en sus estructuras financieras, lo que supone dará mejor sostenibilidad a las instancias financieras atendidas. De igual manera cada módulo de capacitación tendrá su evaluación respectiva, tanto del facilitador como de los participantes, lo que nos permitirá estar enmarcados en un plan de capacitación basado en mejora continua.

Así mismo para promover la transferencia de conocimientos de forma horizontal, se harán capacitaciones de varias estructuras crediticias al mismo tiempo, en lugares equidistantes, y que permitan la interacción de los participantes lo que vuelve una motivación de aprendizaje.

Recursos por utilizar:

- Plan de capacitación
 - Matriz de programación de eventos (jornalizado y logística demandada)
 - Material impreso
- Elaborar manuales de capacitación destinados al facilitador y usuario, contextualizado al área de influencia del proyecto de acuerdo con el plan de formación establecido.

Actividad principal:

Se elaborarán manuales que permitan y faciliten el aprendizaje, para esto se diseñará de forma integral considerando los diferentes tipos de audiencia y técnicas de enseñanza a adultos.

Recursos por utilizar:

- Manuales diseñados
- Computadoras
- Llevar a cabo un pretest y postest a los participantes en las capacitaciones para determinar el nivel de impacto de la capacitación brindada.

Actividad principal:

Se hará una selección exhaustiva de cada participante, no sin antes hacer firmar una carta de compromiso de masificar lo aprendido y ponerlo en práctica en bien del fortalecimiento de la unidad financiera representada en cada evento de capacitación, también se verificará IN SITU que lo aprendido se pone en práctica en cada unidad financiera, para esto se hará un proceso de acompañamiento que permitirá verificar el avance o no de los participantes a cada evento.

Recursos por utilizar:

- Formato de medición de aprendizaje
- Evaluaciones de los módulos
- Listado de participantes
- Carta de compromiso de capacitación
- Coordinar con el personal de proyecto Futuros Brillantes la reproducción del material a ser utilizadas en las capacitaciones, así como demás logística requerida, asegurando la disponibilidad del mismo para desarrollar el evento.

Actividad principal:

Reproducción de materiales, módulos, facilitar útiles varios, rotafolios, logística y demás para el buen aprovechamiento de las capacitaciones.

Recursos por utilizar:

- Módulos impresos
- Equipo de impresión
- Implementar plan de capacitación con las instituciones financieras (Cajas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales, Grupos de Ahorro y/o Cooperativas) priorizadas y dispuestas a colaborar con el Proyecto Futuros Brillantes.

Actividad principal:

Socializar el plan de capacitación a los altos mandos de las estructuras financieras, esto permitirá tener mayor compromiso de los participantes seleccionados.

Recursos por utilizar:

- Módulos diseñados
- Plan de capacitación
- Requisitos de participación

FASE 2

Actividad principal:

- Duración de la asistencia técnica (estimando 20 Cajas Rurales) será de 4 meses; misma que contempla visitas a las CRAC, asistencia técnica, verificación del buen uso de prácticas administrativas, contables, crediticias y organizativas.
- Así mismo se implementará metodología apropiada según desempeño y madurez de las estructuras financieras (consultorios, por ejemplo).
- Mediante a asistencia técnica puntual, se podrá verificar la aplicación de los conocimientos trasferidos en las capacitaciones (este es el medio de verificación más apropiado ya que es el involucramiento de los beneficiarios del proyecto).

Recursos por utilizar:

- Bitácoras de asistencia técnica
- Boleta de visita
- Boleta de Evaluación
- Equipo y medios para documentar experiencias exitosas

Cronograma de Actividades

Actividad	Periodo de ejecución											
	03/11/2017	06/11/2017	21/11/2017	20/12/2017	03/01/2018	18/01/2018	31/01/2018	###	####	#####	####	
		17	17	17	18	18	18	##	####	#####	####	
Plan de trabajo y metodología												
Diagnóstico de las estructuras financieras												
Mapeo de estructuras financieras												
Priorizar estructuras financieras												
Análisis del funcionamiento de las estructuras financieras												
Diseño de mecanismo de acceso a crédito												
Establecer mecanismos que promuevan el acceso a crédito												
Establecimiento de acuerdos de financiamiento												
Diseño e implementación de plan de capacitación												
Establecer un plan de capacitación												
Elaborar manuales de capacitación												
Llevar a cabo un pretest y postest a los participantes												
Reproducción del material a ser utilizadas en las capacitaciones												
Implementar plan de capacitación												
Asistencia Técnica, seguimiento, monitoreo y medios de verificación												

Productos

Diagnóstico y Priorización de estructura financiera	2 de enero 2018
Análisis del funcionamiento de las estructuras financieras	23 de enero 2018
Documentación para la capacitación	31 de enero
Informe de capacitación	5 de marzo
informe final	15 de junio

Actividad	Periodo de ejecución														
	03/11/2017	06/11/2017	21/11/2017	20/12/2017	03/01/2018	18/01/2018	31/01/2018	15/02/2017	28/02/2018	05/03/2018					05/06/2018
Plan de trabajo y metodología															
Diagnóstico de las estructuras financieras															
Mapeo de estructuras financieras															
Priorizar estructuras financieras															
Análisis del funcionamiento de las estructuras financieras															
Diseño de mecanismo de acceso a crédito															
Establecer mecanismos que promuevan el acceso a crédito															
Establecimiento de acuerdos de financiamiento															
Diseño e implementación de plan de capacitación															
Establecer un plan de capacitación															
Elaborar manuales de capacitación															
Llevar a cabo un pretest y postest a los participantes															
Reproducción del material a ser utilizadas en las capacitaciones															
Implementar plan de capacitación															
Asistencia Técnica, seguimiento, monitoreo y medios de verificación															