

# MANUAL

## para facilitadores de grupos de autoayuda



NIVEL

1



**MANUAL**  
**para facilitadores  
de grupos  
de autoayuda**

NIVEL **1**

Visión Mundial  
WordVision

### **Manual de Facilitadores de Grupos de Autoayuda**

Primera Edición en español 2012

Esta reproducción fue preparada por la Unidad Coordinadora del Proyecto Entrelazos y las contrapartes de las Oficinas Nacionales de Visión Mundial en Centroamérica.

Edición Técnica: Unidad Coordinadora del Proyecto “Entrelazos”  
Consultoría de mediación pedagógica, diseño y diagramación: Marco Antonio Morales

Guatemala: [www.visionmundial.org.gt](http://www.visionmundial.org.gt)

El Salvador: [www.visionmundial.org.sv](http://www.visionmundial.org.sv)

Honduras: [www.visionmundial.org.hn](http://www.visionmundial.org.hn)

Nicaragua: [www.visionmundial.org.ni](http://www.visionmundial.org.ni)

Costa Rica: [www.visionmundial.com](http://www.visionmundial.com)

Esta propuesta ha sido diseñada tomando como referencia:

1. Documento Gold de Brazil contextualizado de Metodología de Grupos de Autoayuda de la Organización Hand in Hand de India ([www.visaomundial.org.br](http://www.visaomundial.org.br)).
2. Distintas dinámicas de la metodología CEFE.
3. Cuaderno de Trabajo “Administración del Efectivo, Cuidando mi Dinero” Visión Mundial El Salvador
4. Guía 1, ¿Cómo ser emprendedor o emprendedora eficiente? Visión Mundial Guatemala, Primera Edición 2010
5. Guía 2, ¿Cómo hacer un Plan de Negocio? Visión Mundial Guatemala, Primera Edición 2010

Esta publicación podrá reproducirse con permiso escrito de la oficina de Visión Mundial en cada país de Centroamérica.

# Contenido

## **MODULO I**    **Emprendedurismo**

- La importancia de tener un buen negocio ..... 9
- Seleccionando una idea de negocio y elaborando  
nuestro Plan de Negocios..... 21

## **MODULO II**    **Organización de Grupos de Autoayuda I**

- Importancia de las organizaciones y grupos  
de autoayuda ..... 37
- Características de los grupos de autoayuda..... 43
- Selección de participantes para integrar  
el grupo de autoayuda ..... 50

## **MODULO III**    **Organización de Grupos de Autoayuda II**

- Conformación de los grupos de autoayuda..... 57
- Elaboración de reglamento del grupo de autoayuda ..... 66
- Visión, objetivos y metas de los grupos de autoayuda .... 71
- El ahorro como fondo común..... 76
- Administración del grupo ..... 80
- Herramientas financieras..... 93
- Conociendo el mercado ..... 99
- El Fondo de Inversión ..... 105









## **Bienvenida y presentación de participantes** (10 minutos)

Con este grupo es necesario realizar una dinámica para fortalecer la confianza y comunicación entre las y los participantes y así crear un ambiente favorable al logro de los objetivos.

## **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las y los participantes que la realicen.

## **Reglas del taller** (10 minutos)

El facilitador (a) se pone de acuerdo con las y los participantes sobre las reglas que regirán el taller.

## **Presentación de la agenda del taller** (10 minutos)

Se anota en un papelógrafo el tema que corresponde al taller de capacitación del día. Después del tema se presentan los objetivos y la agenda. El papelógrafo debe quedar expuesto durante todo el taller en un lugar visible para todas y todos.

### **Objetivos**

Que las y los participantes:

- Vean la importancia de contar con un negocio y los tipos de negocios.
- Reconozcan sus cualidades emprendedoras, que los pueden motivar a iniciar o a mejorar un negocio en su comunidad.
- Analicen las ventajas del ahorro.

*Adicionalmente se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio.*

### **Valor a resaltar: Autoestima**

Autoestima es reconocer el valor que tenemos como seres humanos.

Implica aceptarnos incondicionalmente a pesar de nuestros errores y limitaciones, ser capaces de enfrentar la mayor parte de los problemas, considerar que tenemos dignidad para respetarnos y ser respetados, satisfacer nuestras necesidades emocionales y ser felices.

Esta actitud nos permite buscar nuestro bienestar y mejorar nuestras relaciones con quienes nos rodean, porque nadie da lo que no tiene.

### Proceso de acción reflexión (60 minutos)

Realizar la dinámica *Las Motivaciones*.

Este es un ejercicio motivador para quienes tienen una idea vaga de lo que es la motivación empresarial. Tome en cuenta que este ejercicio prepara el desarrollo del tema que se presentará a través del rotafolio. Además ratifica a los que han desarrollado (o sentido) una motivación particular en su decisión básica de convertirse en empresarias o empresarios.

Al tener como primer interés las ideas y motivaciones personales, el ejercicio se abstiene de mucha actividad o movimiento. Exige que usted como Facilitador (a) tenga ciertos conocimientos sobre temas motivacionales.

Tome en cuenta la siguiente información básica acerca de esta dinámica.

#### Objetivos de la dinámica

- Identificar los motivos de fuerza detrás de la función empresarial.
- Priorizar sus motivos para convertirse en empresarios.
- Captar ideas de cómo mejorar los motivos personales para la función empresarial.

Planifique y exponga una charla en torno a la ecuación:

**Necesidad, deseo o fuerza + incentivo = ACCIÓN**

Reflexionen individualmente en torno a las siguientes preguntas:

- ¿Qué les motiva a tener un negocio propio?
- ¿Qué puntos fuertes tienen actualmente para iniciar su propio negocio?
- ¿Qué tipo de negocios se pueden establecer en su comunidad?
- ¿Qué cualidades debe tener una persona emprendedora?
- ¿Qué cualidades tienen ustedes que las y los identifican como emprendedores?

Presente los resultados obtenidos por las y los participantes en la dinámica anterior.

Hacer una reflexión sobre los resultados que las y los participantes presentaron acerca de sus características emprendedoras.

La reflexión se hace guiada por las siguientes preguntas:

- ¿En qué medida estas motivaciones han influido en su vida?
- ¿Qué sucede cuando las fuerzas motivadoras se les acaban?
- ¿Qué tipo de incentivos les ayudarán a realizar sus acciones emprendedoras?

### Consejos, situaciones típicas y riesgos en la aplicación de esta dinámica

*El normal funcionamiento y en particular la intensidad de este ejercicio dependen mucho del interés que usted logre despertar a través de su charla en la parte introductoria. Por esa razón, es absolutamente necesaria una preparación a fondo para este taller, con la ayuda de un documento significativo. Por otro lado, conviene que usted deje al grupo solo al menos 15 minutos para no impacientar a las y los participantes.*

*Muchas motivaciones mencionadas por las y los participantes, y más con respecto a los incentivos esperados o imaginados por ellos, son de su conocimiento aun cuando no hayan conversado abiertamente sobre ellas. Y esa es la intención clave de este ejercicio, hacer que las motivaciones salgan a la superficie para que puedan ser consideradas como una fuerza real durante la definición de los planes empresariales.*

*Las opiniones sobre los diferentes incentivos, particularmente cuando son elaboradas en grupos como se sugiere para este taller, constituyen una situación típica que puede hacer peligrar los debates que usted dirige, pero que también puede proporcionar una valiosa plataforma para un debate fructífero. Ninguna motivación o incentivo mencionado debe ser cuestionado, todos son válidos para las respectivas personas.*

*La lista de motivaciones e incentivos no debe entenderse como un menú que hay que buscar, sino el medio para una reflexión con el propósito final de identificar las propias fuerzas motivadoras cuando se inicia una empresa.*

*Deje suficiente oportunidad para que las y los participantes expresen libremente sus opiniones durante la parte principal del ejercicio y concéntrese en dirigir el debate y no en imponer su punto de vista.*

#### Es bueno saber que... (60 minutos)

Esta sección se desarrolla a través del rotafolio. Presente cada folio a partir del título. Al inicio haga un diagnóstico rápido para evaluar la percepción visual de las y los participantes, es decir si alcanzan a distinguir las imágenes y textos del rotafolio.

No es necesario que interpreten el mensaje, porque este es el siguiente paso.

Lea cada punto y si lo considera necesario presente ejemplos, también puede solicitar a las y los participantes que compartan más ejemplos.

### Importancia de tener un buen negocio:

- Nos hace fuertes, tanto a nivel personal como familiar.
- Garantiza que nuestra familia tenga una buena alimentación todos los días.
- Nos da un dinerito para que nuestros hijos e hijas asistan a la escuela y así estén mejor preparados.
- Nos ayuda a tener con qué pagar los gastos cuando alguien de la familia se enferma.
- Nos da para tener una mejor vivienda donde nuestra familia viva con salud y alegría.
- Un buen negocio nos ayuda a vivir mejor.

### Hay muchos tipos de negocios:

- En agricultura
- Industria
- Artesanía
- Comercio
- Servicios

### Una persona emprendedora es la que tiene estas cualidades:

- Siempre anda buscando oportunidades para superarse.
- Es creativa e innovadora.
- Siempre busca disminuir gastos y producir más.
- Cumple con excelencia sus tareas y atiende bien a sus clientes.
- Tiene confianza en sí misma y tiene propósitos que la mueven a actuar.
- Es capaz de encontrar apoyo entre quienes la rodean.
- Es organizada y planifica sus actividades.
- Se arriesga pero calcula riesgos.
- Es fuerte y los fracasos no la derrotan.
- Si no sabe algo pregunta a quienes sí saben.
- Se enfrenta a los retos de la vida de manera positiva pero realista.
- Cumple con sus compromisos puntualmente y con calidad.

### Ahorrar es bueno porque nos puede ayudar a:

- Pagar los gastos de una emergencia, como una enfermedad.
- Pagar los gastos que ya sabemos que vendrán, como por ejemplo, los estudios de nuestros hijos e hijas.
- Comprar algo que no es necesario pero lo deseamos, como por ejemplo, una fiesta de cumpleaños.
- Tener dinero para empezar o mejorar un negocio.

### No olvidemos que una persona inteligente...

- Ahorra fácilmente si es constante, es decir si tiene disciplina.
- Sabe gastar en las cosas que verdaderamente necesita o son importantes para su familia y deja las menos importantes para después.

***¡Gaste menos de lo que gana y ahorre algo cada día o cada semana!***

**Reforzamiento** (20 minutos)

Preguntar a las y los participantes de forma directa en el plenario, si tienen un negocio actualmente y de qué tipo, si han tenido un negocio y de qué tipo, o si nunca han tenido algún tipo de negocio.

El facilitador (a) procesa la información de todo el grupo en la siguiente tabla, anotando el número de personas de acuerdo a la actividad del negocio:

Tiene negocio y de qué tipo					Ha tenido negocio y de qué tipo					Sin negocio
Agr.	Ind.	Arte.	Com.	Serv.	Agr.	Ind.	Arte.	Com.	Serv.	

*Nota: Esta información debe ser reportada a la Unidad de Monitoreo*

Pregúnteles:

- ¿Cómo les ha ido en esos negocios? Bien Mal ¿Por qué?
- ¿Cómo relacionamos lo que acaban de decir con los temas que hemos visto el día de hoy?

Con esa información el facilitador (a) debe identificar quienes están interesados en continuar el próximo taller.

Al finalizar el facilitador (a) debe sugerir a las y los participantes que para la próxima reunión lleven un cuaderno para hacer sus anotaciones.

**Evaluación** (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

**Duración**

Este contenido tiene una duración aproximada de 3 horas y se desarrolla en un taller.

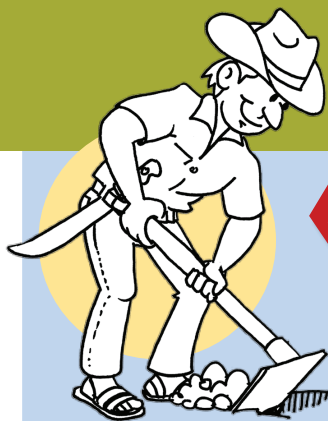


## Ventajas de tener un buen negocio



- **Nos hace fuertes, tanto a nivel personal como familiar.**
  - **Garantiza que nuestra familia tenga una buena alimentación todos los días.**
- **Nos da un dinerito para que nuestras hijas e hijos asistan a la escuela y así estén mejor preparados.**
  - **Nos ayuda a tener con qué pagar los gastos cuando alguien de la familia se enferma.**
  - **Nos da para tener una mejor vivienda donde nuestra familia viva con salud y alegría.**
  - **Un buen negocio nos ayuda a vivir mejor.**

# Hay muchos tipos de negocios



**Agricultura**



**Artesanía**



**Industria**



**Comercio**



**Servicios**

## Una persona emprendedora es la que...



- Siempre está buscando oportunidades para superarse.
- Es creativa e innovadora.
- Siempre busca disminuir gastos y producir más.
- Cumple con excelencia sus tareas y atiende bien a sus clientes.
- Tiene confianza en sí misma y tiene propósitos que la mueven a actuar.
- Es capaz de encontrar apoyo entre quienes le rodean.



## Una persona emprendedora es la que...

- Es organizada y planifica sus actividades.
- Se arriesga pero calcula riesgos.
- Es fuerte y los fracasos no la derrotan.
- Si no sabe algo pregunta a quienes sí saben.
- Se enfrenta a los retos de la vida de manera positiva pero realista.
- Cumple con sus compromisos puntualmente y con calidad.



## Ahorrar es bueno porque nos puede ayudar a:



- Pagar los gastos de una emergencia, como una enfermedad.

- Pagar los gastos que ya sabemos que vendrán, como por ejemplo los estudios de nuestros hijos e hijas.



- Comprar algo que no es necesario pero lo deseamos, como por ejemplo una fiesta de cumpleaños.

- Tener dinero para empezar o mejorar un negocio.



## No olvidemos que una persona inteligente...



- **Ahorra fácilmente si es constante, es decir si tiene disciplina.**



- **Sabe gastar en las cosas que verdaderamente necesita o son importantes para su familia y deja las menos importantes para después.**



## Tema 2

# Seleccionando una idea de negocio y elaborando nuestro Plan de Negocios

### Bienvenida y presentación de participantes (10 minutos)

Como es el segundo taller es probable que haya personas que no llegaron o asistieron al primero, por lo que se sugiere que se haga una ronda de presentación de las y los participantes y del facilitador (a).

### Oración (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las o los participantes que la realicen.

### Reglas del taller (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **La importancia de tener un buen negocio**.

Se anotan en un papelógrafo el tema, el objetivo y la agenda que corresponden a la capacitación, finalmente se coloca en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivo

Que las y los participantes:

- Propongan múltiples posibilidades de negocios que pueden existir para un emprendedor (a) en su comunidad.
- Cuenten con una propuesta con la que puedan desarrollar un Plan de Negocios para la idea seleccionada.

*Adicionalmente se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio.*

#### Valor a resaltar: Creatividad

Creatividad es la capacidad de resolver problemas de forma inmediata y acertada, no es cualidad exclusiva de los artistas. Todas y todos somos creativos todos los días. Nacemos con capacidad de ser creativos pero debemos esforzarnos por aumentarla.

## Proceso de acción reflexión (120 minutos)

Realizar la dinámica El Torneo en Círculos. En ésta se les pide a las y los participantes que cada vez que reciban la pelota deberán mencionar un producto o servicio que pueda venderse en la comunidad o municipio. Una vez que lo mencione debe lanzar la pelota a otra persona y este debe mencionar otro producto o servicio. Nadie debe repetir un producto o servicio. En caso que se repita recibirá un círculo rojo en el brazo o una tarjeta en su mano, la persona que tenga cuatro de estos círculos o tarjetas deberá retirarse de la competencia. Gana quien tenga menos círculos o tarjetas rojas.

Tome en cuenta que si el facilitador (a) conoce una dinámica alterna a la anterior la puede utilizar siempre que ayude a alcanzar los objetivos del tema.

Deje en claro que las instrucciones se imparten sólo una vez y que usted es el máximo juez como facilitador (a) durante el ejercicio.

Instruya a sus asistentes, que pueden ser algunos de las y los participantes seleccionados previamente, para que anoten por turnos los productos o servicios mencionados en dos papelógrafos distintos sin que las y los participantes los vean escritos.

Explique que no se debe repetir el producto o servicio, en tal caso se pegará un “círculo rojo” en el brazo o se entregará una tarjeta en la mano de la o el participante que falló.

Estimule a los participantes anunciando que es una competencia; el ganador será premiado.

Haga una vuelta de prueba, para que todas las reglas se asimilen claramente.

Ayude a obedecer las reglas (asigne “círculos rojos o tarjetas” cuando se confundan).

Finalmente corone al ganador. Visualicen y reflexionen con el grupo el número resultante de ideas de negocios.

Concluya preguntando:

- ¿Cómo se sienten después de este ejercicio? ¿Por qué?
- ¿Cuántas ideas de negocios se generaron?
- ¿Cuáles de estas ideas de negocios han despertado su interés? ¿Por qué?
- ¿Qué lecciones nos deja este ejercicio?

El facilitador (a) procesa la información anotada en el papelógrafo con las ideas de negocio identificadas por las y los participantes y presenta el listado acompañado de la siguiente distribución:

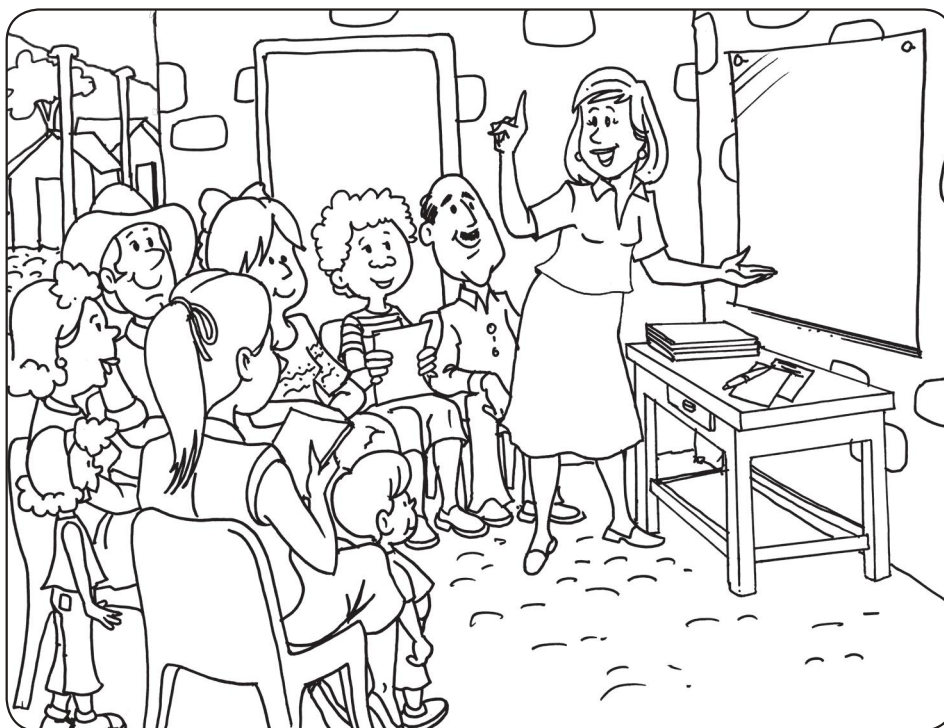
Cantidad de negocios por clasificación				
Agrícola	Industria	Artesanías	Comercio	Servicios

*Nota: Esta información debe ser reportada a la Unidad de Monitoreo.*

### Elaborando mi plan

El facilitador (a) deberá prepararse para explicar a través de un rotafolio la forma en que cada participante debe de elaborar su Plan de Negocios y darles el tiempo prudencial para que inicien su elaboración. Como el tiempo es corto, conviene indicarles que lo pueden trabajar en su casa conforme va avanzando en los temas del Nivel I, teniendo claridad que el Plan de Negocios es el principal insumo para considerar el Fondo de Inversión, para lo que se les facilitan las orientaciones necesarias.

El facilitador pide a los participantes que anoten en su cuaderno todos los elementos que contiene el Plan de Negocios, para poder llenarlos.



## UN PLAN DE NEGOCIOS (Instructivo para el uso del rotafolio)

Es el instrumento que se utiliza para ordenar las ideas que el empresario (a) tiene cuando desea iniciar un negocio. En este plan hay que dejar todo bien explicado, anotando la información en un formulario especial (ver anexo).

El facilitador (a) puede orientar a las y los participantes en base a la siguiente información, solicitando que al final de cada paso lo escriban en su cuaderno para que vayan elaborando su Plan de Negocios.

### PASO 1: Piensen en un negocio que quieran iniciar

¿Cómo lo van a mantener y si les va dar para vivir?

### PASO 2: Identifiquen su negocio

Ahora pónganle nombre a su negocio. Consideren si lo van a abrir solos, con su familia o con otras personas de la comunidad, en una asociación o cooperativa.

Luego escriban el nombre del propietario y ubicación (dirección).

Si su negocio es individual, usted puede hacer como mi cuñada que le puso: *Salón de Belleza Elisa*. También pueden escoger otro nombre que les guste.

Si el negocio es comunitario, pueden hacer lo que hicieron en la aldea de Pepe. Cuando hicieron su **Plan de Negocio** decidieron darle el nombre de la aldea: Asociación de Pobladores de *El Ensueño*.

Después de ponerle nombre a su negocio, hay que explicar cuántas personas serán beneficiadas, dejando claro cuántos adultos, jóvenes, niños y niñas. Pepe, por ejemplo, inició un negocio para beneficiar a 26 personas: Ocho son adultos, con más de 21 años; siete son jóvenes entre 16 y 21 años; cinco son niñas y 11 son niños, todos menores de 16 años.

## Rotafolio

# Cómo hacer un plan de negocios

## Paso 1

Piense en un negocio que quiera iniciar:

\_\_\_\_\_

## Paso 2

Nombre del negocio: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Tipo de negocio:

- Negocio individual
- Negocio familiar
- Negocio colectivo - comunitario

Nombre del propietario: \_\_\_\_\_

Ubicación del negocio: \_\_\_\_\_

Número de beneficiarios:

- Adultos
- Jóvenes
- Niños
- Niñas
- Total





### PASOS 3: Actividad o actividades previstas

Ahora en su cuaderno van a escribir lo que quieren trabajar, anotando la actividad o actividades previstas.

Un ejemplo es: “Abrir una panadería para producir pan francés y pan dulce”.

### PASO 4: Objetivo o finalidad del negocio

Después de esto, hay que explicar el objetivo o finalidad del negocio para que el asesor lo vea claro cuando usted solicite crédito.

Un ejemplo de esto puede ser el de Pepe y sus socios que escribieron que su negocio comunitario tenía como finalidad: apoyar a pequeños productores de pollo de engorde, para mejorar los ingresos de esas familias y colaborar con el desarrollo de su comunidad.

### PASOS 5: Productos o servicios que se van a vender

Ahora tienen que pensar para responder la siguiente pregunta:

**¿Cuáles son los productos o servicios que van a vender o que va a comercializar?**

Por ejemplo: Una señora escribió: *Servicio de belleza como cortes, alisados, peinados y tinte para el cabello* entre otros servicios. Pepe indicó que el producto que iba a vender la cooperativa serían los pollos o la carne de pollo.

### PASO 6: Posibles clientes (consumidores)

Piensen y respondan la pregunta:

**¿Quiénes son sus posibles clientes, o sea las personas que van a comprar sus servicios o productos?**

Para responder a esta pregunta la señora explicó que sus clientes serían los pobladores de la comunidad donde vive.

Pepe escribió que pequeños comerciantes comprarían los pollos o la carne de pollo para reventa.

## Rotafolio

# Cómo hacer un plan de negocios

### Paso 3

Actividad o actividades previstas:

### Paso 4

Objetivo o finalidad del negocio:

### Paso 5

Productos o Servicios que se van a vender:

### Paso 6

Posibles clientes ¿Quiénes son sus posibles clientes, o sea las personas que van a comprar sus servicios o productos?

## PASO 7: Identificación de los puntos fuertes y débiles de su negocio

El paso siguiente es muy importante, allí se les pide a ustedes que descubran y describan los puntos fuertes y débiles de su negocio, pensando por lo menos en 4 aspectos:

- Rama de la actividad
- Ubicación del negocio
- Clientes
- Competencia

### Rama de la actividad:

**Aquí escriba sobre los puntos fuertes de su negocio.** En el ejemplo de la panadería podría ser que no había panadería en la comunidad y que el pan va a ser de calidad.

Como punto débil, siempre en el ejemplo de la panadería, puede ser: que la distribución del producto se hará a pie, pero se va a solucionar comprando dos bicicletas.

### Ubicación

Todo negocio necesita una ubicación, instalación o casa y esto puede influir en que se logre o no progresar. En la línea del formulario donde dice ubicación, un ejemplo puede ser, *que el negocio estaba en una calle muy transitada de la comunidad, muy cerca del centro de la aldea*, lo cual me ayudaría a tener más clientes y facilitaría la compra de materia prima.

Como punto débil puede ser que la comunidad es muy pequeña, lo que obliga a buscar clientes en otros lugares para que crezca el negocio.

### Clientes

Es necesario identificar quienes serán los clientes, para tener una idea de cómo será el consumo. Por ejemplo, en la comunidad, un punto fuerte es que a la gente le gusta comer pan en la mañana y en la tarde lo que garantiza buena venta. Sin embargo, los vecinos tienen poco dinero, y eso es un punto débil, porque su poder de compra es bajo.

### Competencia

En esta parte, siguiendo con el ejemplo se dijo que sólo había una panadería en otra comunidad y estaba más lejos. Además, el precio del pan es más alto allá. El punto fuerte de ellos es que tienen buena distribución y hacen publicidad de su pan. Pero esa competencia no era obstáculo para vender el pan del nuevo negocio.

¿Cómo es su competencia? Si la hay. Por ejemplo ¿A qué distancia quedará la panadería más próxima? ¿Cuál es el precio y calidad del pan que vende? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

# Rotafolio

## Cómo hacer un plan de negocios

### Paso 7



Identificación de los puntos fuertes y puntos débiles del negocio:

Con relación a	Puntos fuertes	Puntos débiles
Rama de la actividad		
Ubicación		
Clientes		
Competencia		

### PASO 8: Estructura del negocio

Entendido lo anterior, ahora ustedes deben escribir **cuál es la estructura o espacio disponible para su negocio**. También escriban si tienen algún equipo (aparato o herramienta) y qué personal tienen disponible.

Tome como ejemplo el caso de la señora que ya se mencionó antes. Donde se pide que escriba la **infraestructura**, ella escribió que tenía el salón en un buen lugar y con iluminación. Donde se pregunta **equipamiento existente**, Elisa explicó que ya tenía una secadora de cabello y dos sillas, pero que necesitaba otra secadora, más sillas y dos espejos. En el punto **personal disponible**, ella explicó que contaría con la ayuda de su hija y de una sobrina, las dos habían terminado un curso de belleza y estaban capacitadas para trabajar en este campo.

Ahora piense en su negocio y realice el ejercicio en su cuaderno.

# Rotafolio

## Cómo hacer un plan de negocios

### Paso 8


**Estructura del negocio:**



**Equipamiento existente:**



**Personal disponible:**



### **PASO 9: Insumos necesarios para iniciar el negocio**

Luego de revisar las debilidades y fortalezas del negocio, se escriben los insumos necesarios para iniciar, es decir lo que necesitan para elaborar los productos que venderán o los servicios que ofrecerán.

**Hasta aquí usted ya está avanzando bien.**

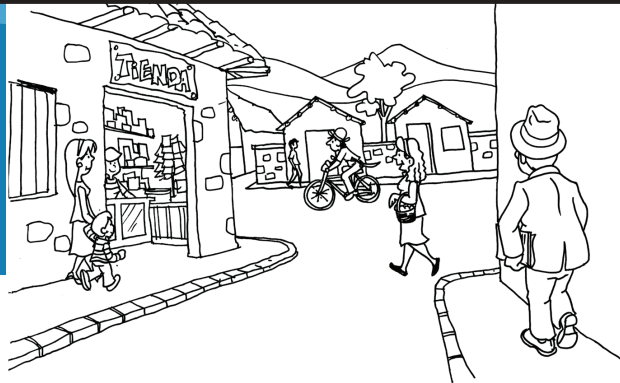
Es muy importante saber cuánto dinero se necesita para montar un negocio. Vean el caso de Pepe, él calculó con cuántos pollos iniciaría el negocio y el valor de cada uno de éstos, para ir viendo de cuánto sería su inversión. Además sumó otros insumos necesarios para la instalación del negocio, lo cual aumentó el valor de la inversión.

En el siguiente cuadro del Plan de Inversión, podrán calcular la inversión del negocio.

# Rotafolio

## Cómo hacer un plan de negocios

### Paso 9



### Plan de Inversión

Insumos Programados	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
<b>TOTAL</b>				



### **PASO 10: Plan de ventas del negocio**

Se debe planificar el número de unidades (productos o servicios) que se esperan vender durante el mes, esto es importante analizar, dado que de ello depende la compra de insumos que se requieren para la producción.

Cuando ya se tiene el Plan de Ventas y el Plan de Inversión, se puede saber si el negocio tendrá ganancias o pérdidas y definir el punto de equilibrio, es decir el punto donde el negocio no gana pero tampoco pierde.

**¡Felicidades!**

**¡Con estos datos usted completa su Plan de Negocios correctamente!**

*Cuando las y los participantes tienen todo su Plan de Negocios en su cuaderno, provéales el formato de Plan de Inversión para que la información sea trasladada y analizada por usted (esta actividad puede durar todo el Nivel I).*

# Rotafolio

## Cómo hacer un plan de negocios

### Paso 10



### Plan de Ventas del Negocio

Productos	Unidad	Cantidad Mes	Valor unitario	Valor Total
<b>TOTAL</b>				

Elaborado por: \_\_\_\_\_

Fecha de Elaboración: \_\_\_\_\_

**Reforzamiento** (10 minutos)

El facilitador (a) hará preguntas a las y los participantes sobre los temas y actividades realizadas durante el taller. Si considera que aún quedan dudas o que el contenido aún no ha sido asimilado debe dedicar un tiempo a aclarar las dudas y reforzar el contenido.

**Evaluación** (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

**Duración**

Este contenido tiene una duración aproximada de 3 horas y se desarrolla en un taller.

# Tema I

## Importancia de las organizaciones y grupos de autoayuda

### Bienvenida (5 minutos)

### Oración (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerla o pedir a las y los participantes que la realicen.

### Reflexión bíblica (10 minutos)

Eclesiastés 4:9-12

*Es mejor ser dos que uno, porque ambos pueden ayudarse mutuamente a lograr el éxito. Si uno cae, el otro puede darle la mano y ayudarlo; pero el que cae y está solo, ese sí que está en problemas. Del mismo modo, si dos personas se recuestan juntas, pueden brindarse calor mutuamente; pero ¿Cómo hace uno solo para entrar en calor? Alguien que está solo puede ser atacado y vencido, pero si son dos, se ponen de espalda con espalda y vencen; mejor todavía si son tres, porque una cuerda triple no se corta fácilmente.*

(Nueva Traducción Viviente)

### Actividad

#### Rompiendo el manojito de ramas (Fuerza)

Dé una rama a una o un participante y pregúntele si puede romperla. Pídale que la rompa ¿Verdad que es fácil?

De 3 ó 4 ramas a otra u otro participante para romperlas. A él o ella puede resultarle difícil, pero las romperá.

Por último dé a otra u otro participante un manojito de 8 o más ramas. Ella o él no podrá romperlos.

Explique a las o los miembros del grupo que cuando las ramas están unidas se vuelven fuertes.

Pida a las o los miembros del grupo que reflexionen en base a estas preguntas:

- ¿Por qué cuando estamos unidos somos más fuertes?
- ¿Qué pasa cuando estamos separados?

## Reglas del taller (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior. **Seleccionando una idea de negocio y elaborando nuestro Plan de Negocios.**

Se anota en un papelógrafo el tema, objetivos y agenda que corresponden al taller de capacitación del día. El papelógrafo debe quedar expuesto durante todo el taller en un lugar visible para todas y todos.

### Objetivos del taller

En este taller se busca que las y los participantes:

- Reconozcan que de forma organizada pueden resolver muchos problemas comunes, sobre todo con el ahorro y el aprovechamiento de las oportunidades que el entorno les provee.
- Definan los principales motivos que todas y todos tienen para organizarse en un grupo de autoayuda, tomando en cuenta la información acerca de la importancia de las organizaciones en sectores vulnerables.

*Adicionalmente se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio.*

### Valor a resaltar: Solidaridad

Solidaridad es colaboración mutua entre las personas, como aquel sentimiento que las mantiene unidas en todo momento, sobre todo cuando se viven experiencias difíciles de las que no resulta fácil salir.

## Proceso de acción reflexión (45 minutos)

Para introducir el tema, el facilitador (a) puede utilizar cualquiera de estas dos dinámicas que se le presentan a continuación o aprovechar la actividad Rompiendo el Manojito de Ramas.

### a. Unidos somos más fuertes

Provea trozos de lana o cáñamo a cada pareja. Pídale a las parejas que tiren de la lana tan fuerte como puedan. Pregunte a cuántas parejas se les rompió la lana.

Provea nuevamente trozos de lana o cáñamo, pero ahora pídale que lo trenzan y que vuelvan a tirar.

Pregunte a cuántas parejas se les rompió y conversen sobre lo siguiente:

- ¿Cuándo les costó más?
- ¿Por qué creen que les costó más?
- ¿Qué podemos aprender de “ayudarnos mutuamente”; “dar una mano cuando el otro se cae”; “vencer y triunfar estando unidos”?

### **b. La unión hace la fuerza**

Extender algunas piedras de forma aleatoria en el piso. Pida a algunos miembros que elijan y pateen una piedra a la vez. Seguramente se darán cuenta de que patear las piedras es fácil y divertido.

Ahora agrupe todas las piedras. Pídale a uno de los miembros que patee el montón de piedras. Las y los participantes se darán cuenta de que puede ser doloroso y que las piedras no están dispersas como antes.

Pida a las y los participantes que reflexionen y encuentren respuestas sobre eso.

Luego reflexione con las y los participantes sobre el significado de la unión dentro de un grupo.

#### **Haga preguntas tales como:**

- ¿Qué aprendizajes se obtienen de este ejercicio?
- ¿En qué medida las voluntades de las personas ayudan a fortalecer a los grupos organizados?
- ¿Cuáles pueden ser algunas de las fuerzas que vengan de afuera del grupo que intenten romper la unión que ustedes tienen?
- ¿Qué beneficios tienen las personas al estar en organizaciones sólidas?
- ¿En qué forma ser miembro de un grupo le hace más fuerte?

### **Importancia de las organizaciones en sectores vulnerables**

El facilitador (a) luego de haber sensibilizado al grupo en relación a la solidaridad presenta la imagen de una familia de escasos recursos en condiciones de salud precaria.

Para este tema se sugiere utilizar la imagen del rotafolio.

Preguntas para orientar el análisis del rotafolio.

Pueden ser respondidas por medio de una lluvia de ideas, individualmente o por pequeños grupos según lo considere conveniente el facilitador (a).

Para esta actividad conviene contar con el apoyo de una o un asistente que se seleccione dentro de las y los participantes, para que anote las respuestas en un papelógrafo, tarjetas de papel o cartulina.

- ¿Qué vemos?
- ¿Qué nos podemos imaginar de lo que NO vemos?

# Importancia de las organizaciones y de los grupos de autoayuda



- ¿Qué título le pondrían a esta imagen? ¿Por qué?
- ¿Cuáles son las causas y consecuencias de la pobreza en una familia?
- ¿Han vivido algo similar ustedes?
- ¿Cómo podrían ustedes resolver estos problemas?

El facilitador (a) o quien le asista, debe ir anotando las respuestas, luego las complementa y vincula en torno a la necesidad de la organización para solventar problemas de pobreza de sectores vulnerables.

Finalmente expone, si no han sido mencionadas, las siguientes ideas:

Algunas de las soluciones más comunes en las cuales los problemas pueden ser superados si las personas están organizadas:

- Mayores ingresos
- Ganancias regulares
- Acceso a servicios financieros
- La formación socio-política
- Desarrollo de habilidades / actualizaciones técnicas
- Apoyo social
- Construcción de la autonomía
- El acceso a los Servicios de Salud / Educación e Infraestructura (transporte, saneamiento, agua, electricidad)
- Una vivienda digna
- Seguridad Pública
- Apoyo en situaciones de emergencia

### **Tipos de organizaciones: Comunitarias y económicas**

El facilitador (a) empieza el dialogo hablando que existen organizaciones sociales dentro de las cuales se encuentran las comunitarias, que no tienen la finalidad de lucrar pero que buscan resolver problemas o necesidades de la población, como por ejemplo: el Comité de Agua, Comité Promejoramiento, Consejos Comunitarios de Desarrollo, entre otros.

Pregunte:

- ¿Qué otras organizaciones de este tipo conocen ustedes?

Además existen las empresas privadas con fines de lucro o de hacer negocio que están presentes en la comunidad, que también las podemos llamar organizaciones económicas. Por ejemplo: la panadería de tal familia, el grupo de productores de hortalizas, etc.



Pregunte:

- ¿Qué organizaciones de este tipo conocen ustedes?
- ¿Qué negocios son los más importantes en la comunidad? ¿Por que?

Luego el facilitador (a) pregunta:

- ¿Quién ha participado en alguna organización y de qué tipo?

Esté con la intención de diagnosticar quiénes han tenido experiencia en el tema, quiénes muestran interés en organizarse como grupo de autoayuda y aprovechar las ventajas del mismo.

**Reforzamiento** (10 minutos)

El facilitador (a) hará preguntas a las y los participantes para saber qué temas aún no fueron comprendidos, sobre todo los más relevantes.

Se sugiere que se inicie a responder con el apoyo de las y los participantes que considere que sí comprendieron el tema.

Cuántos han estado o están organizados	En qué organizaciones	Mencione qué organizaciones existen en la comunidad
SI		
NO		

*Nota: Esta información debe ser reportada a la Unidad de Monitoreo.*

**Evaluación** (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

**Duración**

Este contenido tiene una duración aproximada de 3 horas. Sin embargo, si el facilitador (a) lo considera conveniente puede abordar la temática de este taller en dos sesiones, esto con la finalidad de que las y los participantes tengan suficiente información y la comprendan para luego tomar decisiones respecto a su participación en el grupo de autoayuda.

## Tema 2

# Características de los grupos de autoayuda

### **Bienvenida** (5 minutos)

### **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerla o pedir a los y las participantes que la realicen.

### **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### **Reflexión bíblica** (10 minutos)

*Por esta vez, antes de la reflexión bíblica lea la definición del valor a desarrollar para poder relacionarlos.*

Responsabilidad es aceptar las consecuencias de todos aquellos actos que realizamos en forma consciente e intencionada. Una persona responsable es la que sabe y hace lo que se espera de ella. También se dice que las personas responsables son aquellas que ponen cuidado y atención en lo que hacen o dicen.

La Biblia nos cuenta de un hombre llamado Nehemías, quien organizó a su pueblo para salir de sus problemas. Su ciudad tenía los muros destruidos y sus puertas se habían quemado. Además, tenía enemigos que querían que ellos continuaran mal.

Nehemías organizó a todo el pueblo por grupos y repartió el trabajo entre todos ellos. Se organizaron y trabajaron muy unidos, dando lo mejor de cada uno. Los grupos no eran muy grandes, participaron voluntariamente y cooperaron en todo. Finalmente terminaron el trabajo en tan solo 52 días. Tuvieron mucho éxito.

Leamos a continuación parte de la historia.

Nehemías 2:17-18. 20, 6:15-16

*Entonces Nehemías le dijo al pueblo: Ustedes conocen bien el problema que tenemos, porque la muralla de Jerusalén está en ruinas y sus portones se quemaron. Pero vamos a reconstruirlos, para que no se burlen más de nosotros. Les conté también como mi buen Dios me había ayudado, y lo que el rey me había dicho. Entonces ellos respondieron: - ¡Manos a la obra! Y muy animados se prepararon para iniciar la reconstrucción. Dios gobierna desde el cielo y con su ayuda tendremos éxito.*

...La reconstrucción de la muralla quedó terminada. El trabajo duró cincuenta y dos días. Cuando nuestros enemigos se enteraron de esto comprendieron que la obra se había realizado con la ayuda de nuestro Dios.

(Nueva Traducción Viviente)

El facilitador pregunta:

¿Qué les dice a ustedes esta reflexión respecto al valor o tema de la responsabilidad?

### Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior Importancia de las Organizaciones y Grupos de Autoayuda.

Anote en un papelógrafo y presente a las y los participantes el tema, objetivos y agenda que corresponden a este taller y colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivos

Con este taller se espera que las y los participantes:

- Conozcan las características de los grupos de autoayuda.
- Analicen la estructura y composición del grupo.
- Evalúen la conveniencia de continuar participando de forma sostenida en un grupo de autoayuda.

*Adicionalmente se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio.*

#### Valor a resaltar: Responsabilidad

Responsabilidad es aceptar las consecuencias de todos aquellos actos que realizamos en forma consciente e intencionada. Una persona responsable es la que sabe y hace lo que se espera de ella. También se dice que las personas responsables son aquellas que ponen cuidado y atención en lo que hacen o dicen.

### Proceso de acción reflexión (45 minutos)

Dinámica para situar el tema:

#### a. Desenredando el Nudo Humano

1. Dependiendo de la cantidad de personas forme dos grupos. Pídales que hagan un círculo cerrado.
2. Todos deberán levantar la mano derecha y dejar abajo la izquierda. Con la derecha deberán tomar la mano de un compañero (a) y con la izquierda la mano de otro (a). Ninguno puede tomar con sus dos manos al mismo compañero.

3. Pídale que sin soltarse traten de desenredarse. Deles el tiempo necesario para desenredarse.
4. Pídale que conversen sobre lo siguiente:
  - a) ¿Qué hicimos?
  - b) ¿Cómo nos sentimos?
  - c) ¿Cómo nos coordinamos para lograr el objetivo?
  - d) ¿Qué características tiene que tener nuestro grupo para lograr los objetivos?

Organice grupos de trabajo y entrégueles copia de las diferentes características de los grupos para que los y las participantes hagan una lectura amplia de las mismas, pídale que anoten sus comentarios positivos o negativos y que anoten sus preguntas.

Si el facilitador (a) no cuenta con suficiente material para distribuir utilice el mismo papelógrafo escribiendo las características.

En otro papelógrafo presentar los comentarios y las dudas de cada uno de los grupos.

Hacer una reflexión sobre cada uno de los comentarios realizados.

### **Es bueno saber que...** (60 minutos)

Para explicar las características de los grupos de autoayuda presente el rotafolio con el siguiente contenido:

#### **Características de los grupos de autoayuda:**

- Asisten de manera voluntaria. Nadie está obligado a convertirse en un miembro de un grupo de autoayuda. La afiliación forzosa obstaculiza la participación.
- Participan de forma activa y equitativa en todas las actividades. Todos deben tener iguales responsabilidades, derechos y oportunidades de disfrutar de los beneficios. Los miembros deben estar siempre motivados a participar en todos los talleres.
- Demuestran responsabilidad en el cumplimiento puntual de las tareas que asumen, especialmente en la administración de los ahorros y recursos disponibles del grupo.
- Valoran el ahorro como herramienta de empoderamiento y de creación de su patrimonio, por eso se comprometen a ahorrar según la manera en que la han consensuado.
- Desarrollan la confianza mutua, la cooperación y el respeto por los demás, a través de la participación y la realización de las actividades. Si el grupo se basa en la afinidad tiende a ser más sostenible y duradero.

- Trabajan de manera independiente, sin ser controlados o influenciados por intereses personales. Las ONGs, las OGs y otras organizaciones pueden actuar como facilitadores de los procesos de los grupos.
- Se expresan libre y democráticamente en todos los procesos de toma de decisiones.

**El facilitador (a) presenta la composición o estructura de los grupos de autoayuda en un rotafolio explicando cada uno de los elementos:**

### **Estructura y composición de los grupos de autoayuda**

- El grupo de autoayuda nace en la comunidad para el desarrollo de los individuos, las familias y las mismas comunidades. Su existencia surge en la comunidad y en beneficio de los que viven allí.
- Los grupos de autoayuda no deben ser promovidos en base a cuestiones políticas-partidarias o religiosas. Las creencias de los miembros no deben afectar las relaciones entre éstos.
- Un grupo de autoayuda no necesita ser una organización legalmente registrada ante las autoridades. Sin embargo, para todos los asuntos prácticos, el grupo de autoayuda funciona como un órgano legal, esto implica que debe tener una identidad, un líder, normas y reglamentos, reuniones periódicas, libro de registros y de contabilidad.
- Los grupos de autoayuda deben de ser pequeños, de 10 a 20 miembros. Cuanto más pequeño su tamaño, será más fácil garantizar la participación de desarrollar la confianza mutua y la cooperación.

*Hay que tener en cuenta que si el grupo de autoayuda no llega a tener 10 o más miembros no es factible para Visión Mundial trabajar con ellos por los costos.*

Luego de leer y reflexionar sobre cada una de estas ideas el facilitador (a) pregunta a las y los participantes:

- ¿Queda alguna duda sobre lo leído y reflexionado?
- ¿Cuál sería la característica más difícil de lograr?
- ¿Cuál sería la característica más fácil de lograr?
- ¿Qué otras características agregarían ustedes?
- ¿Por qué creen ustedes que es necesario cumplir con los requisitos que tienen las organizaciones?
- ¿Desean ustedes continuar en este grupo de autoayuda? Si No ¿Por qué?

El facilitador (a) motiva al grupo para que se organice entre ellos y conformen el grupo de autoayuda.

El facilitador (a) debe llenar el siguiente cuadro:

¿Cuántos continuarán en el proceso?	¿Cuántos necesitan reflexionar con su familia?	¿Cuántos se retiran?

*Nota: Esta información debe ser reportada a la Unidad de Monitoreo.*

Con esta información el facilitador proyecta cuántos grupos tendrá para la próxima reunión y se prepara para atenderlos.

### Reforzamiento (20 minutos)

- El facilitador (a) realiza preguntas a las y los miembros sobre alguna característica de un grupo de autoayuda, a fin de evaluar si el grupo comprendió la razón de ser de éstos.
- El facilitador (a) pregunta si existen dudas con relación a la estructura o composición del grupo.
- De acuerdo al desarrollo de la temática y la participación de las y los asistentes, el facilitador (a) evalúa el número de personas que están interesados en conformar un grupo de autoayuda.
- El facilitador (a) identifica el interés de los participantes en iniciar el ahorro, como estrategia financiera para emprender un negocio.

### Evaluación (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

### Duración

Este contenido se estima que tiene una duración de 3 horas, pero si el facilitador (a) considera necesario lo puede desarrollar en dos talleres.

# Características de los grupos de Autoayuda

Las y los integrantes:

- **Asisten de manera voluntaria.**
- **Tienen los mismos derechos y oportunidades.**
- **Participan activamente en todas las actividades.**
- **Cumplen puntualmente las tareas.**



## Rotafolio

# Características de los grupos de Autoayuda

- **Valoran el ahorro como una forma de mejorar su vida y la de su familia.**
- **Confían, cooperan y respetan a las y los demás.**
- **Trabajan responsablemente.**
- **Se expresan libre y democráticamente.**





# Selección de participantes para integrar el grupo de autoayuda

## Bienvenida (5 minutos)

## Oración (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las y los participantes que la realicen.

## Reglas del taller (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## Reflexión bíblica (10 minutos)

Hechos 6:2-4

*De manera que los doce convocaron a todos los creyentes a una reunión. Dijeron: «Nosotros, los apóstoles, deberíamos ocupar nuestro tiempo en enseñar la palabra de Dios y no en dirigir la distribución de alimento. Por lo tanto, hermanos, escojan a siete hombres que sean muy respetados, que estén llenos del Espíritu y de sabiduría. A ellos les daremos esa responsabilidad. Entonces nosotros, los apóstoles, podremos dedicar nuestro tiempo a la oración y a enseñar la palabra».*

(Nueva Traducción Viviente)

Pregunte a las y los participantes:

1. ¿Por qué es necesario escuchar la opinión de otras personas antes de tomar una decisión importante?
2. ¿Qué pasa dentro de un grupo cuando tenemos que escoger con quién trabajar?
3. ¿Qué criterios decidieron los apóstoles que deberían tomarse en cuenta para seleccionar a quienes les ayudarían?
4. ¿Creen ustedes que esa decisión fue fácil o difícil? ¿Por qué?
5. ¿Es fácil o difícil confiar en otras personas? ¿Por qué?

## Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Características de los grupos de autoayuda**.

Se anota en un papelógrafo el tema que corresponde a la capacitación y la agenda. Se coloca en un lugar visible para todas y todos.

### Objetivo

Que las y los participantes:

- Decidan los criterios y requisitos que deben de tener los miembros de su grupo de autoayuda, de acuerdo a la lista de criterios para la clasificación de miembros y la confianza que el grupo tenga en la o el candidato.

*Adicionalmente se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio.*

### Valor a resaltar: Confianza

Confianza es la esperanza firme o seguridad que se tiene en que una persona va a actuar o responder como se desea.

### Proceso de acción reflexión (45 minutos)

A través de una lluvia de ideas los miembros del grupo dan a conocer cuáles serían los criterios y requisitos para la conformación del grupo de autoayuda. Anotar todas las ideas en un papelógrafo.

El facilitador (a) deberá apoyarse en el rotafolio para el desarrollo de este contenido:

- I. Con base a las ideas surgidas en la lluvia de ideas y los criterios de selección ya establecidos, presentar al grupo en un rotafolio los criterios definidos para la selección de las y los miembros de un grupo de autoayuda:

- **Origen o domicilio:**

*La o el miembro del grupo de autoayuda debe ser residente permanente de larga duración de la comunidad. Preferiblemente que vivan cerca unos de otros.*

- **Igualdad de condiciones socioeconómicas:**

*Lo ideal es que todas las y los miembros pertenezcan a la misma clase económica, para compartir las necesidades y objetivos en común.*

- **Tamaño:**

*Idealmente el grupo de autoayuda debe ser de 10 a 20 miembros. (Dependiendo las características del grupo, el número de miembros puede variar, estos serían casos especiales. Es necesario considerar que entre más pequeño sea el número de miembros más trabajo, más costos y más tiempo deberá invertirse).*

- **Edad de las y los miembros:**

*La edad de las y los miembros debe ser de 16 a 35 años. En el caso de los préstamos para los menores de edad, los padres serán responsables de pagar el préstamo. ( Puede darse el caso que dentro de los grupos de autoayuda existan*

miembros que estén fuera del rango de edad establecido, pero de acuerdo al interés demostrado se tomen en cuenta para ser miembros del grupo de autoayuda).

• **Unidos por afinidad:**

Las y los miembros del grupo de autoayuda deben estar unidos por afinidad, para que los grupos tiendan a ser más sostenibles, creándose vínculos de confianza, cooperación, respeto y apoyo mutuo.

• **Exclusividad:**

Solo una o un integrante de cada familia puede convertirse en miembro de un grupo de autoayuda (En casos especiales el facilitador (a) analizará la conveniencia o no de la participación de dos familiares con actividad económica diferente dentro del mismo grupo. Tomando en cuenta que la participación de ambos no sea negativa y que ambos no pertenezcan a la Junta Directiva, el caso se debe documentar al jefe inmediato para su autorización).

• **Género del grupo:**

Los grupos pueden ser sólo de mujeres, sólo hombres o mixtos de acuerdo al contexto cultural.

• **Membrecía múltiple:**

Una persona no puede ser miembro en más de un grupo de autoayuda.

Es bueno recordar que las y los miembros de un grupo de autoayuda deben tener:

- ✓ Honestidad (de buena reputación en la comunidad).
- ✓ Responsabilidad (asume compromisos).
- ✓ Interés en participar de manera voluntaria en las reuniones acordadas.
- ✓ Que esté interesado en emprender o fortalecer su negocio.
- ✓ Que se comprometa con las normas que el grupo ha propuesto respecto al ahorro.

2. Con base a los criterios presentados el facilitador (a) procede a realizar la selección de las personas para ser miembros de un grupo de autoayuda.
3. Finalizado el proceso de selección el facilitador (a) procesa la información y la presenta en la siguiente tabla:

Número de participantes que cumplen requisitos	Número de participantes que no cumplen requisitos

Nota: Esta información debe ser reportada a la Unidad de Monitoreo.

## Es bueno saber que...

Todo miembro podrá retirarse del grupo de autoayuda por las siguientes circunstancias:

- ✓ Motivos personales
  - ✓ Cambio de domicilio – migración
  - ✓ No participar en las reuniones periódicas por más de tres sesiones sin causa justificada (*enfermedad, muerte de un familiar, trabajo fuera del área*)
  - ✓ La muerte del miembro
  - ✓ Cuando el miembro no cumple con la cuota de ahorro establecida por el grupo de acuerdo al reglamento interno
- Si a la persona se le da de baja o decide salirse antes de cumplir el año de inscripción en el grupo de autoayuda, no recibirá intereses sobre sus ahorros.
  - Cuando un miembro no asiste a las reuniones, no está ahorrando, no participa en las demás actividades o se cree que está violando las reglas del grupo de autoayuda, el resto de los miembros tiene derecho a proponer la salida.
  - En el caso de las personas que no cumplen los criterios y quieren seguir participando en algún otro grupo, se les informa que sus nombres serán entregados a las otras especialidades de Visión Mundial para que sean considerados en sus planes de acción.

Los que no cumplen y sí están interesados en participar en grupos de autoayuda, puede ser que el facilitador (a) brinde un reforzamiento de los temas anteriores, para que puedan en una próxima oportunidad integrarse al grupo.

El taller finaliza convocando a las personas que cumplen con los criterios establecidos para continuar el próximo módulo, para lo cual se les da la fecha y la hora.

## Evaluación (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

## Duración

Este contenido tiene una duración de aproximada de 3 horas.

### Criterios para la selección de las y los miembros de un grupo de autoayuda:

- **Vivir en la comunidad**
- **Igualdad de condiciones socioeconómicas**
- **Edad**
- **Unidos por afinidad**
- **Un miembro por familia**
- **Pertenecer a un solo grupo**



## Rotafolio

### Las y los miembros de un grupo de autoayuda deben tener:

- **Honestidad**
- **Responsabilidad**
- **Participación voluntaria**
- **Emprendimiento**
- **Cumplir las normas del grupo**



# Rotafolio

- **Finalizado el proceso de selección el facilitador (a) presenta los nombres de las personas que fueron seleccionadas:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Tema I

## Conformación de los grupos de autoayuda

### **Bienvenida** (5 minutos)

### **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para esto el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las o los participantes que la realicen.

### **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### **Reflexión bíblica** (20 minutos)

Para este caso en particular se hace la dinámica antes de leer la cita bíblica.

1. Forme dos grupos. Entregue a cada grupo cuatro hojas de papel manila y un rollo de cinta adhesiva.
2. Pídale que se organicen y que de manera creativa hagan un árbol muy alto con el papel manila y la cinta adhesiva. Ponga un tiempo límite de no más de 5 ó 10 minutos.
3. Al terminar conversen sobre lo siguiente:
  - ✓ ¿Cómo se organizaron?
  - ✓ ¿Quién hizo qué?
  - ✓ ¿Por qué unos hicieron una cosa y los demás otras?
4. Reflexionen, preferentemente sobre el liderazgo, con la siguiente cita bíblica y la necesidad de que cada quien sepa cuál es su función.

Éxodo 3:9-11

*¡Mira! El clamor de los israelitas me ha llegado y he visto con cuánta crueldad abusan de ellos los egipcios. Ahora ve, porque te envío al faraón. Tú vas a sacar de Egipto a mi pueblo Israel. Pero Moisés protestó:—¿Quién soy yo para presentarme ante el faraón? ¿Quién soy yo para sacar de Egipto al pueblo de Israel?*

(Nueva Traducción Viviente)



## Éxodo 4:10-11

*Pero Moisés rogó al Señor: —Oh Señor, no tengo facilidad de palabra; nunca la tuve, ni siquiera ahora que tú me has hablado. Se me traba la lengua y se me enredan las palabras. Entonces el Señor le preguntó: —¿Quién forma la boca de una persona? ¿Quién decide que una persona hable o no hable, que oiga o no oiga, que vea o no vea? ¿Acaso no soy yo, el Señor?*

(Nueva Traducción Viviente)

Pregunte a las y los miembros del grupo:

- ✓ ¿Qué hubiera pasado con el pueblo de Israel si Moisés no hubiera aceptado el reto?
- ✓ ¿Qué hubiera pasado con Moisés si Dios le hubiera aceptado el “No puedo”?
- ✓ ¿El pueblo de Israel se hubiera podido liberar sin la intervención de Dios y de Moisés?

*Oremos al Señor para que cada quien comprenda cuál es su función dentro de este grupo de autoayuda y las actividades que debe realizar.*

### Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Selección de participantes para el grupo de autoayuda**.

Anote el tema, objetivos y agenda en un papelógrafo y colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivos

Las y los participantes:

- Definen el nombre del grupo y aprueban su compromiso.
- Comprenden el funcionamiento de la estructura de la Junta Directiva del grupo de autoayuda.
- Seleccionan a las y los miembros de la Junta Directiva del grupo de autoayuda.
- Valoran las formas y ventajas de ahorrar, especialmente a través de una cuenta bancaria.

*A partir de esta reunión se concreta el tema del ahorro que se ha venido promoviendo*

#### Valor a resaltar: Liderazgo

Liderazgo es el conjunto de capacidades que una persona tiene para influir en la mente de las personas o en un grupo de personas, haciendo que este grupo trabaje con entusiasmo.

## Proceso de acción reflexión (60 minutos)

Ahora prepare e instruya a las y los participantes para que propongan algunos elementos que ayudarán a organizarse como grupo de autoayuda: Nombre del grupo, aprobación de sus compromisos y el funcionamiento de Estructura de Dirección.

### Organización del grupo de autoayuda

1. **Nombre del grupo:** Se les pide a las y los participantes que a través de la dinámica de lluvia de ideas propongan posibles nombres para su grupo de autoayuda. Informe que estos nombres representen las características del grupo, que sean motivadores, que representen esfuerzo propio y crecimiento económico.

*Se hace la selección del nombre por consenso o votación.*

2. **El compromiso:** Finalizado lo anterior se les presenta El Compromiso (ver anexo) y se les pide que lo lean detenidamente, se les explica que éste formará parte de todas las reuniones que el grupo realice, de tal manera que al iniciar luego de dar la bienvenida y la oración deben repetir los compromisos del grupo de autoayuda.

Después de que lo hayan leído se les pregunta si desean incorporar otros puntos a los compromisos. En un rotafolio presentar El Compromiso en su versión final.

Revisado, ampliado y aprobado El Compromiso se procede a organizarlos en grupos de trabajo y se les entregan las funciones y actividades del grupo de autoayuda.

3. **Funciones generales del grupo de autoayuda:**

El facilitador (a) entregará una copia de las funciones del grupo de autoayuda, para que la lean, planteen sus dudas y finalmente el facilitador (a) aclare dichas dudas.

- a. **Realización de reuniones quincenales:** Reuniones periódicas y frecuentes en los lugares, fechas y horarios establecidos, son obligatorias para el grupo para poder cumplir con los compromisos financieros y para discutir temas propios del grupo de autoayuda.

- b. **Ahorros:** Todas las y los miembros deben ahorrar, en cada reunión una cantidad mínima la que será guardada por el Tesorero (a) o se depositará a cuenta de ahorro del grupo. Esta cuenta será operada por tres miembros de la Junta Directiva: Presidente (a), Secretario (a) y Tesorero (a).

- c. **Gestión del crédito:** El fondo de ahorro común creado por los miembros debe ser utilizado para los préstamos a los miembros del grupo de autoayuda, para que puedan realizar actividades sociales, económicas y el mantenimiento del grupo. El grupo debe tener información y tener control sobre los préstamos para asegurar el reembolso del dinero prestado.

- d. **Registro de libros de contabilidad:** El grupo de autoayuda debe llevar contabilidad de las operaciones financieras. Llevar el control de los libros es muy importante para el grupo, ya que facilitará la evaluación de los avances financieros.

*Además, fomenta la confianza entre las personas del grupo. La disciplina financiera y es un prerrequisito para préstamos en el futuro y los libros darán fe de esta disciplina. Los grupos de autoayuda pueden considerar el uso de un solo libro de control.*

- e. **Actividades generadoras de ingresos:** Las actividades generadoras de ingresos son muy importantes y deben ser promovidas por el grupo de autoayuda. Los grupos deben comenzar los microemprendimientos con los préstamos obtenidos.

Las actividades generadoras de ingresos pueden ser de dos tipos: individuales o colectivas.

- f. **Sostenibilidad:** Es cuando un grupo puede administrarse de manera independiente en sus actividades planificadas, sin la intervención de un facilitador.

Para que un grupo de autoayuda pueda ser sostenible debe ser capaz de relacionarse con los demás grupos en la comunidad. Además de relacionarse con organizaciones como bancos, gobierno, ONG's con el fin de movilizar nuevos recursos de beneficio para la comunidad.

*Si se da el caso de que el grupo de autoayuda funciona dentro de un área de PDA, el proceso de sostenibilidad puede trabajarse de acuerdo con las metas de éste, en las áreas de desarrollo económico o comunitario.*

- g. **La participación en capacitaciones:** El grupo de autoayuda debe promover oportunidades para que las y los miembros desarrollen sus habilidades, esas oportunidades bien pueden ser cursos de formación o de capacitación.

*También pueden organizar actividades de sensibilización para animar a las y los miembros que tienen o quieren crear microempresas.*

- h. **Programa de Acción Comunitaria o Social:** Las y los miembros pueden esforzarse para trabajar juntos en estas actividades, como por ejemplo, celebraciones y actividades de solidaridad. Este esfuerzo colectivo crea lazos de confianza entre las y los miembros y también ayudará a difundir el grupo de autoayuda.

4. **Estructura de la Junta Directiva:** Después de dar a conocer las funciones y actividades del grupo de autoayuda, el facilitador (a) presenta en un papelógrafo los cargos de la Junta Directiva y las funciones, para proceder después a elegirla:

- a. Presidencia
- b. Secretaría
- c. Tesorería
- d. Vocalía

La Junta Directiva será elegida para un período de un año. Sólo en casos de fallecimiento, enfermedad grave y migración, la o el miembro de la Junta Directiva podrá renunciar al cargo antes de cumplir el período.

Las o los miembros de la Junta Directiva podrán ser reelectos por un período más.

Si algún miembro de la Junta Directiva incumple con el reglamento del grupo de autoayuda, en Asamblea General podrá ser retirado de su cargo.

**a. Funciones generales:**

- Llevar a cabo reuniones regulares asegurando que se cuente con el mayor porcentaje de miembros.
- Motivar a las y los miembros a asistir a las reuniones.
- Mantener el registro de los libros en orden.
- Realizar los registros contables y que se hagan los resguardos correspondientes.
- Servir de enlace entre el grupo de autoayuda y otras organizaciones.
- Velar por el cumplimiento del reglamento del grupo de autoayuda.

**b. Funciones de la Presidencia:**

- Convocar y dirigir las reuniones regulares.
- Representar al grupo de autoayuda ante otras organizaciones.
- Poner en marcha el plan de trabajo del grupo de autoayuda.
- Resguardar la llave de la caja de efectivo y / o la libreta de ahorro.

**c. Funciones de la Secretaría:**

- Difundir la información obtenida en cada reunión del grupo de autoayuda.
- Desempeñar las funciones de la Presidencia en su ausencia.
- Ayudar a la Tesorería para mantener los libros de registro contable al día.
- Llevar el formato de Anotaciones de Reunión y resguardar el Libro de Registro (anotar el saldo de la caja en cada reunión y verificar el mismo).

**d. Funciones de la Tesorería:**

- Llevar el detalle financiero individual de las y los miembros del grupo de autoayuda.
- Desempeñar las funciones de la Secretaría en su ausencia.
- Recoger el dinero de las y los miembros del grupo de autoayuda y realizar los depósitos (si no tienen cuenta, resguardar el dinero en la caja con candado).

- Mantener una cuenta de ahorro mancomunada en el banco para el grupo de autoayuda, cuando sea el caso.
- Velar por el cumplimiento del reglamento del grupo de autoayuda.

#### e. Funciones de la Vocalía:

- Representar a la Tesorería en su ausencia.
- Apoyar en la convocatoria a reuniones.
- Motivar a las y los miembros a participar en las reuniones.
- Promover las buenas relaciones entre los miembros.
- Coordinar actividades sociales del grupo de autoayuda.
- Velar por que los ambientes de reunión sean adecuados.
- Ayudar a la Tesorería a mantener el Libro de Registro al día.

El facilitador (a) escribe en un cartel las dudas que el grupo tenga acerca del funcionamiento de la Junta Directiva para poder aclararlas.

5. **Elección de la Junta Directiva:** Se selecciona a los líderes para ocupar los cargos. El facilitador (a) pregunta cuántos de las y los participantes del grupo cumplen con las características y requisitos para ser parte de la Junta Directiva, además de tener la voluntad de ser parte de la misma. Con esta información proceden a elegir los cargos de estos representantes:

En un papelógrafo se anota los nombres de las o los candidatos a cada uno de los cargos, luego de manera secreta cada miembro vota por el que considere que debe ocupar la Presidencia, Secretaría, Tesorería y Vocalía.

*Si los participantes no saben escribir, utilice papeles de colores diferentes (4) que identifiquen a cada uno de los candidatos.*

*Los resultados se registran en el Cuaderno de Anotaciones de Reunión.*

### Formas y ventajas de ahorrar

El facilitador (a) explica las dos formas en que los grupos de autoayuda pueden ahorrar:

1. **Cuenta Bancaria:** La apertura de la cuenta de ahorro, su uso y su retorno, para lo cual el facilitador (a) explica sobre la importancia de contar con una cuenta de ahorro abierta en algún banco, cooperativa u organización financiera. Se explica que en cada reunión la Secretaría debe verificar el saldo de la cuenta registrado en la libreta de ahorro.
2. **Caja con candado:** En caso de no existir la posibilidad de abrir una cuenta en una de las anteriores, se explica el método de la caja con candado, el cual consiste en depositar todo el dinero del ahorro o de otros fondos en una caja ante la presencia de todos, la caja está en manos de Tesorería y la llave en manos de la Presidencia y la Secretaría resguarda los registros.

- Cada país debe establecer el máximo de efectivo que se resguardará en la caja con candado.
- Se explica que en cada sesión la caja se abrirá ante la presencia de todas y todos y se contará el dinero existente, confirmando por parte de la Secretaría el saldo de la reunión anterior.
- Se explica que con la caja no se ganan intereses como en el banco, y que el retorno se podría hacer en el futuro, cuando este dinero se preste entre ellos o con los intereses cobrados se puede pagar intereses por ahorro.
- Se explica que en el próximo taller deben iniciar su ahorro y definir el reglamento del grupo, es por eso que durante el período entre este taller y el próximo ya deben de haber consensuado el monto que ahorrarán. El formato a utilizar para registrar los ahorros se llama **Libreta de Control de Ahorros y Préstamos** ( a partir de este momento solo se utilizará el apartado que corresponde a ahorro del miembro).
- El modelo establece que el mínimo de ahorro es el equivalente de U\$ 1.00 por cada taller de capacitación o reunión que tengan.

El facilitador (a) les solicita a las y los miembros de Junta Directiva que se queden un tiempo adicional al terminar la reunión para explicarles el uso del formato **Libreta de Control de Ahorro y Préstamos** y hacer una práctica.

### Libreta de Control de Ahorro y Préstamo

Nombre del miembro: \_\_\_\_\_ Fecha de ingreso al grupo de autoayuda: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Fecha	Ahorro del miembro				Préstamo de ahorro Interno				Préstamo de otra institución				¿Alguna actividad económica?
	Saldo Anterior	Ahorro fijo	Ahorro especial	Saldo	Préstamo	Reembolso		Saldo	Préstamo	Reembolso		Saldo	
						Capital	Intereses			Capital	Intereses		

Tesorería

## Reforzamiento (20 minutos)

El facilitador hace una recapitulación de lo que hicieron durante el taller, de los contenidos y especialmente respecto a la importancia de todo esto y del liderazgo.

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentar la siguiente información:

- Nombre del grupo
- Compromiso donde se indique el aporte de ahorro aprobado y firmado por las y los miembros del grupo
- Listado de nombres de las y los miembros de grupo
- Listado de las y los miembros de la Junta Directiva del grupo
- Compromiso firmado de que se reunirán para definir el monto del ahorro

## Gestión del grupo de autoayuda

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta reunión son:

- a. Listado de participantes
- b. Ahorro y su verificación
- c. Seguimiento del avance a los Planes de Negocios
- d. Temas varios

## Monitoreo:

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y reportar la siguiente información:

- Nombre del grupo de autoayuda
- Compromiso con aporte aprobado y firmado por las y los miembros
- Listado de nombre de las y los miembros del grupo
- Listado de miembros de la Junta Directiva del grupo
- Avance de los Planes de Negocios

## Evaluación (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

## Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.

### COMPROMISO DE UN GRUPO DE AUTOAYUDA (Ejemplo)

A partir de este taller, se debe al inicio de cada reunión del grupo de autoayuda repetir este compromiso, con el objetivo de recordar y asegurar los motivos por los que se reúnen.

Damos gracias a Dios por un nuevo día que nos regala, porque es una oportunidad para mejorar nuestra calidad de vida.

Hoy nos comprometemos a:

1. Trabajar unidas y unidos, buscando siempre nuevas oportunidades para mejorar.
2. Participar activamente en la reunión, expresando nuestros puntos de vista.
3. Capacitarnos para mejorar nuestras habilidades en los negocios.
4. Iniciar o fortalecer nuestros emprendimientos, aumentando nuestros ingresos y ahorrando para una mejor economía familiar.
5. Ser persistentes para alcanzar las metas que nos hemos propuesto, asumiendo riesgos calculados para mejorar la calidad de vida de nuestras familias.
6. Pagar nuestros préstamos responsablemente.
7. Crecer en conocimientos para poder apoyar a nuestros hijos en las tareas de la escuela.
8. Proteger nuestro ambiente natural, manteniendo limpia nuestra casa y nuestro barrio, a fin de que nuestras hijas e hijos no se enfermen.

---



---



---



---

*(Este compromiso se presenta también en rotafolio y se le deja dos líneas para que el grupo pueda agregar otros?)*



## **Bienvenida** (5 minutos)

## **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las y los participantes que la realicen.

## **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

## **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## **Reflexión bíblica** (20 minutos)

Deuteronomio 4:40

*Y guarda sus estatutos y sus mandamientos, los cuales yo te mando hoy, para que te vaya bien a ti y a tus hijos después de ti, y prolongues tus días sobre la tierra que Jehová tu Dios te da para siempre.*

(Nueva Traducción Viviente)

Pregunte al grupo:

- ¿Qué pasaría si en el país no existieran leyes?
- ¿Qué pasaría en el grupo si no existiera la norma de ser puntuales?
- ¿Para qué nos da Dios leyes o mandamientos, para molestarnos o para que tengamos una vida digna y feliz?

## **Hilo conductor y presentación de la agenda del taller** (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Conformación de los grupos de autoayuda**.

Anote el tema, objetivos y agenda en un papelógrafo y colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

### Objetivos

Las y los miembros del grupo:

- Comprenden la necesidad de establecer reglas claras y factibles para regular el funcionamiento de su grupo de autoayuda.
- Aprueban en consenso el Reglamento del grupo de autoayuda.

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se inicia el ahorro.*

### Valor a resaltar: Respeto

Respeto es reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades del prójimo y sus derechos.

### Proceso de acción reflexión (40 minutos)

Anime a las y los participantes a responder a las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Por qué hay horarios fijos en las escuelas?
- ✓ ¿Qué pasaría si no hubiera horarios para los compromisos?
- ✓ ¿Por qué existen las leyes de tránsito? (Aplica solo para áreas urbanas)
- ✓ ¿Qué pasaría si no hubiera límites (*mojones, linderos, cercos*) entre los terrenos (*casas, parcelas, etc.*) de las personas en las comunidades?
- ✓ ¿Qué pasaría si no existieran reglas para la convivencia entre personas?

Dar ejemplos de miembros entrando y saliendo de las reuniones según su conveniencia y deseo.

Se sugiere que el facilitador (a) pueda utilizar otros ejemplos de acuerdo a las características de la comunidad.

Pida a las y los miembros que se sienten en pequeños grupos. Fomente la discusión sobre las normas y reglamentos.

A continuación se sugieren algunos temas sobre los cuales se pueden hacer preguntas, que luego pueden ayudar a plantear las normas y reglamentos del grupo de autoayuda. Sin embargo, las y los miembros pueden proponer cambios y decidir sobre otros asuntos.

Ejemplos:

- Ingreso de nuevos miembros al grupo
- Reuniones del grupo
- Ahorro y crédito
- Actividades económicas y sociales
- Gestión financiera y transacciones bancarias
- Disciplina y sanciones (multas)
- Otras cuestiones de administración de grupos

Se realizan dinámicas para organizar grupos de trabajo de 3 a 5 personas a los que se les entrega una copia de un ejemplo de Reglamento de un grupo de autoayuda que ya está organizado y ahorrando (ver anexo). Se les pide que lo lean y que vayan escribiendo sus preguntas en tarjetas de cartulina o bien que escriban sus aportes para ir haciendo el reglamento de su grupo de autoayuda.

En plenario cada representante de grupo presenta los resultados de su trabajo.

El facilitador (a) deberá prepararse para aclarar las dudas explicando la importancia de los reglamentos en las organizaciones y su cumplimiento como ayuda a que éstas sean cada vez más sólidas y eficientes.

Posteriormente a la explicación se facilita el debate que permitirá la aprobación del reglamento cuidando de que en éste se establezca el tema del ahorro.

Las y los miembros del grupo de autoayuda realizan su primer aporte y con ello se debe abrir la cuenta bancaria de ahorro, si lo permiten las normas bancarias en cada país o bien utilizar la caja con candado.

### **Reforzamiento** (20 minutos)

El facilitador (a) hará preguntas a las y los participantes sobre los temas y actividades realizadas durante el taller. Si considera que aún quedan dudas o que el contenido aún no ha sido asimilado debe dedicar un tiempo a aclarar las dudas y reforzar el contenido.

### **Gestión del grupo de autoayuda**

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta reunión son:

- Listado de participantes
- Ahorro y su verificación
- Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- Temas varios

### **Monitoreo:**

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y reportar lo siguiente:

- Listado y monto de las personas que ahorraron
- Programación de las reuniones de cada grupo
- Avances de los Planes de Negocios

### **Evaluación** (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

## Duración

Este contenido tiene una duración aproximada de 3 horas.

## Anexo

### Ejemplo de Reglamento

#### 1. Número de personas necesarias para las reuniones

Al menos el 80% de los miembros deben estar presentes en las reuniones de los grupos de autoayuda.

#### 2. Ahorros

Depósitos de ahorro conforme a lo decidido por las y los miembros del grupo de autoayuda. El valor puede oscilar entre \$0.50 a \$ 5.00 (equivalente en moneda local de cada país).

#### 3. Fondo Común para cubrir los costos operativos del grupo de autoayuda

Cada grupo de autoayuda mantendrá “dinero para imprevistos” para cubrir los gastos comunes del grupo. Los miembros del grupo de autoayuda contribuirán con los gastos del grupo después de un consenso entre las y los miembros.

#### 4. Dinero en efectivo

El grupo de autoayuda debe de quedarse con una cantidad mínima de dinero en efectivo. El resto debe ser depositado en un banco si fuera el caso.

#### 5. Manejo del efectivo y las funciones de contabilidad

Mientras que la Tesorería lleva la contabilidad, el manejo del efectivo se hará conforme a lo establecido en sus funciones.

#### 6. Criterios para los préstamos internos

Actividad económica:

El grupo de autoayuda tiene una política interna flexible para los préstamos y es revisada periódicamente, según los resultados de las actividades del grupo. Para empezar, se puede trabajar con pequeños préstamos.

El plazo de pago debe ser en promedio de hasta 4 meses (*considerando la rotación del capital*), dependiendo de la capacidad de pago de las y los miembros y de su negocio. El límite máximo de crédito va aumentando de acuerdo al crecimiento del negocio y si ha manejado responsablemente sus ahorros y préstamos el o la solicitante.

Por salud financiera los grupos de autoayuda que cuentan con fondos de ahorro disponibles para préstamos internos de negocios que inician, no deben prestar más del 50% de lo que requiere el negocio, a fin de que el potencial deudor aporte de su propio capital el 50% restante, esto reducirá el riesgo de pérdida del capital prestado.

El porcentaje de intereses debe ser superior a 1% por mes, pero menor del 3% por mes y determinada por las y los miembros de los grupos de autoayuda.

Casos de emergencia:

En el caso de préstamos para emergencias es el grupo de autoayuda quien decide los criterios.

### **7. Multas**

Las multas por llegar tarde o por ausencias serán decididas por las y los miembros del grupo de autoayuda y pueden ser pagadas en efectivo (dinero) o especie, como por ejemplo: Preparar un bocadillo para la próxima reunión.

### **8. Intereses por mora**

Un porcentaje de los préstamos en mora o una tasa de interés por encima de la tasa normal deben ser cobrados como una penalización por mora, de acuerdo a lo que establezca el grupo de autoayuda.

### **9. Operación de la cuenta bancaria**

La cuenta bancaria del grupo de autoayuda será operada conjuntamente por dos de los tres directivos (si aplica).

### **10. Revisión de las normas**

La revisión de las normas del grupo de autoayuda debe hacerse cada año.

## Tema 3

# Visión, objetivos y metas de los grupos de autoayuda

### **Bienvenida** (5 minutos)

### **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las y los participantes que la realicen.

### **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

### **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### **Reflexión bíblica** (10 minutos)

Jeremías 29:11

*Pues yo sé los planes que tengo para ustedes —dice el Señor—. Son planes para lo bueno y no para lo malo, para darles un futuro y una esperanza.*

(Nueva Traducción Viviente)

El facilitador (a) pregunta por lo menos a cuatro participantes:

- ✓ ¿Qué esperan estar haciendo dentro de dos años?
- ✓ ¿Qué esperan estar haciendo dentro de cinco años?
- ✓ ¿Cómo lograrán alcanzar lo que se imaginan?

La siguiente pregunta no es necesario que la contesten en voz alta, pero sí todos en silencio.

- ✓ ¿Consideran que sus vidas están dentro del plan de Dios? ¿Por qué?

### **Hilo Conductor y presentación de la agenda del taller** (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Elaboración del Reglamento del grupo de autoayuda**.

Anote el tema, objetivos y agenda en un papelógrafo y colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

### Objetivos del taller

Con este taller se espera que las y los miembros definan para su grupo de autoayuda:

- La Visión
- Los Objetivos
- Las Metas

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

### Valor a desarrollar: Valentía

Valentía es correr riesgos razonables que requieren valor. Cuando una persona admite sus errores demuestra que tiene valentía. Es necesario tener valor para saber tomar decisiones y luchar por lo que se cree.

### Proceso de acción reflexión (45 minutos)

Para este taller se sugiere utilizar las dos dinámicas que se describen a continuación:

#### Tiro al Blanco

- Pida a las y los miembros del grupo que uno a uno vayan tirando la pelota desde una distancia de unos 2 ó 3 metros, intentado que la misma entre en una cubeta o palangana. Pueden pasar dos o tres veces más, pero cada vez la cubeta se va retirando dos metros más.
- Al terminar pida que una o dos personas describan brevemente lo que que sucedió y luego conversen en base a las siguientes preguntas:
  - ¿Cuál era el objetivo del juego?
  - ¿Por qué es importante apuntarle a algo?

#### Poner la Cola al Burro

- Coloque la imagen del burro en una de las paredes del salón.
- Pida a 3 voluntarios que uno a uno, con los ojos tapados, vayan a ponerle la cola al burro.
- El burro deberá quedarles a una distancia de unos 3 ó 4 metros.
- El grupo deberá tratar de guiarles diciéndoles por donde deben ir.
- Al terminar pregúnteles a quienes participaron
  - ¿Cómo se sintieron?
  - ¿Qué piensan sobre no poder ver hacia donde ir?
- Relacione las dos dinámicas:
  - En la primera enfatice que teniendo una visión y un objetivo, se sabe a dónde ir y cómo ir.
  - En la segunda enfatice que sin visión y sin objetivos no se tiene una dirección clara.

Mencione lo importante que es tener metas y objetivos en el trabajo de los grupos de autoayuda. Retome la reflexión que se presentó en la cita bíblica haciendo referencia al texto: ***Pues yo sé los planes que tengo para ustedes —dice el Señor—. Son planes para lo bueno y no para lo malo, para darles un futuro y una esperanza.***

Tomando como base las respuestas de las dinámicas anteriores, se presentan a continuación la visión y objetivos de los grupos de autoayuda, explicando que a menos que los grupos tengan una meta y una mejor forma de alcanzarla, no serán capaces de salir adelante.

La visión, objetivos y metas pueden variar de un grupo de autoayuda a otro, porque cada persona y cada grupo tienen diferentes necesidades y aspiraciones, ya sea en educación, salud, familia, etc., por esto se sugiere que se presenten en los ejemplos temas relacionados con salud, educación y no sólo de desarrollo económico.

Las y los miembros del grupo de autoayuda deben discutir sus aspiraciones, problemas, necesidades y fortalezas del grupo de autoayuda encontradas durante las reuniones, pero cada grupo de autoayuda es libre de desarrollar sus propios objetivos y su visión.

Proponga que después de que usted presente qué es la visión, objetivos y metas de un grupo de autoayuda entre todas y todos los miembros tienen que definir la propia.

Si es necesario mejorar la redacción de las propuestas, proponga que al final asignarán a una comisión para que tomando en cuenta los aportes del grupo mejore la redacción para presentarla en el próximo taller.

### **La visión de los grupos de autoayuda**

La Visión del grupo de autoayuda consiste en el cómo quiere verse el grupo de autoayuda en un tiempo futuro que puede ser entre tres a cinco años.

Ejemplo de la Visión de un grupo de autoayuda:

Somos el grupo que mejor uso le ha dado a los recursos con que cuenta (ahorro, aportes en especie, efectivo).

### **Los objetivos de los grupos de autoayuda**

Un objetivo es todo lo que hago para alcanzar la visión.

Ejemplos de objetivos:

- Atender la mayor cantidad de necesidades económicas de los miembros, a través de los ahorros y aportes recibidos.
- Velar para que las y los participantes en el grupo envíen a las niñas y los niños a la escuela.
- Velar para que el grupo evite enfermedades prevenibles en los miembros de su familia.



- Desarrollar los mejores negocios individuales o de grupo, que les permita a sus miembros mejorar sus ingresos.

### Las metas de los grupos de autoayuda

Las metas son el tiempo o cantidades de lo que esperamos hacer u obtener en un tiempo establecido. Proponernos metas nos ayuda a alcanzar los objetivos.

Las metas deben establecerse después de que el grupo de autoayuda haya elegido sus actividades.

Todos los miembros deberán decidir juntos las metas. Las metas deben discutirse y la gente debe organizarse para alcanzar los objetivos del grupo de autoayuda.

Las y los participantes deben definir sus metas y objetivos a corto y largo plazo. Éstos deberían estar propuestos para alcanzarse entre tres y cinco años. El plazo debe estar de acuerdo con las actividades.

No insista en que el grupo de autoayuda prepare una meta clara durante el taller.

Al principio el grupo de autoayuda quizás no tenga metas o no sea capaz de crear metas.

Después de adquirir experiencia en el trabajo conjunto, los miembros del grupo de autoayuda quizás puedan definir sus metas. Por ello es importante el apoyo del facilitador (a) y del equipo de soporte de Visión Mundial especialmente en el control de los plazos.

Ejemplo de metas:

1. Que cada miembro del grupo de autoayuda cuente con cierta cantidad de dinero ahorrado durante los primeros 6 meses.
2. Que cada miembro participante, durante los primeros 6 meses inicie o fortalezca un negocio propio.
3. Cada miembro del grupo de autoayuda recibe aproximadamente entre 6 y 12 meses un préstamo para financiar al menos parte de su negocio.
4. Luego del primer año de trabajo con nuestro propio negocio contamos con préstamos de instituciones financieras para mejorar nuestros negocios.
5. Que todas las niñas y niños en edad escolar, hijas e hijos de los miembros del grupo de autoayuda, asistan a la escuela.
6. En el 100% de las hijas e hijos de los miembros del grupo de autoayuda se evitan enfermedades prevenibles.

### El plan de actividades del grupo de autoayuda (30 minutos)

Con el apoyo del facilitador (a) el grupo de autoayuda debe preparar un Plan de Actividades que abarque entre 6 y 12 meses, de acuerdo a su propia inventiva y necesidades. *(Sin embargo, a partir del tema IV del Módulo III de este nivel se desarrollará el formato para Anotaciones de la Reunión o Acta (Libro de Registro, Cuadro 3-5), para dar seguimiento a las actividades de forma puntual).*

Por ejemplo: Darle seguimiento al Plan de Negocios que se inició en los temas anteriores.

### **Reforzamiento** (10 minutos)

El facilitador (a) hará preguntas a las y los participantes sobre los temas y actividades realizadas durante el taller. Si considera que aún quedan dudas o que el contenido aún no ha sido asimilado debe dedicar un tiempo a aclarar las dudas y reforzar el contenido.

### **Gestión del grupo de autoayuda**

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta reunión son:

- Listado de participantes
- Ahorro y su verificación
- Seguimiento del avance de los Planes de Negocio
- Temas varios

### **Monitoreo:**

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentar lo siguiente:

- Listado y monto de las personas que ahorraron
- Programación de las reuniones de cada grupo
- Avances de los Planes de Negocios

### **Evaluación** (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

### **Duración**

Este contenido se estima que tiene una duración de 3 horas, pero si el facilitador (a) considera necesario lo puede desarrollar en dos sesiones.

## Tema 4

# El ahorro como fondo común

### **Bienvenida** (5 minutos)

### **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las o los participantes que la realicen.

### **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

### **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### **Reflexión bíblica** (20 minutos)

Mateo 25:14-30

#### **Parábola de los tres siervos**

*Un hombre que tenía que emprender un largo viaje. Reunió a sus siervos y les confió su dinero mientras estuviera ausente. Lo dividió en proporción a las capacidades de cada uno. Al primero le dio cinco bolsas de plata; al segundo, dos bolsas de plata; al último, una bolsa de plata. Luego se fue de viaje.*

*El siervo que recibió las cinco bolsas de plata comenzó a invertir el dinero y ganó cinco más. El que tenía las dos bolsas de plata también salió a trabajar y ganó dos más. Pero el siervo que recibió una sola bolsa de plata cavó un hoyo en la tierra y allí escondió el dinero de su amo.*

*Después de mucho tiempo, el amo regresó de su viaje y los llamó para que rindieran cuentas de cómo habían usado su dinero. El siervo al cual le había confiado las cinco bolsas de plata se presentó con cinco más y dijo: “Amo, usted me dio cinco bolsas de plata para invertir, y he ganado cinco más”.*

*El amo lo llenó de elogios. “Bien hecho, mi buen siervo fiel. Has sido fiel en administrar esta pequeña cantidad, así que ahora te daré muchas más responsabilidades. ¡Ven a celebrar conmigo!*

*Se presentó el siervo que había recibido las dos bolsas de plata y dijo: “Amo, usted me dio dos bolsas de plata para invertir, y he ganado dos más”.*

El amo dijo: “Bien hecho, mi buen siervo fiel. Has sido fiel en administrar esta pequeña cantidad, así que ahora te daré muchas más responsabilidades. ¡Ven a celebrar conmigo!”.

Por último se presentó el siervo que tenía una sola bolsa de plata y dijo: “Amo, yo sabía que usted era un hombre severo, que cosecha lo que no sembró y recoge las cosechas que no cultivó. Tenía miedo de perder su dinero, así que lo escondí en la tierra. Mire, aquí está su dinero de vuelta”.

Pero el amo le respondió: “¡Siervo perverso y perezoso! Si sabías que cosechaba lo que no sembré y recogía lo que no cultivé, ¿por qué no depositaste mi dinero en el banco? Al menos hubiera podido obtener algún interés de él”.

Entonces ordenó: “Quítenle el dinero a este siervo y dáselo al que tiene las diez bolsas de plata. A los que usan bien lo que se les da, se les dará aún más y tendrán en abundancia; pero a los que no hacen nada se les quitará aun lo poco que tienen. Ahora bien, arrojen a este siervo inútil a la oscuridad de afuera, donde habrá llanto y rechinar de dientes”.

(Nueva Traducción Viviente)

Pregunte a las y los participantes:

- ✓ ¿Qué pasó con los siervos que multiplicaron sus bolsas de plata?
- ✓ ¿Qué pasó con el siervo que escondió su bolsa de plata?
- ✓ ¿Con qué siervo se identifican ustedes? ¿por qué?

### Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Visión, objetivos y metas de los grupos de autoayuda**.

En un papelógrafo se anota el tema y la agenda del taller. Colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivo

En este taller se espera que las y los participantes:

- Comprendan la importancia del ahorro en un grupo de autoayuda.

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

#### Valor a resaltar: Prudencia

La prudencia es la capacidad que poseen las mujeres y los hombres para orientar su actuación en base al uso de la razón.

Ésta lleva a las mujeres y los hombres a tomar decisiones efectivas que aseguran el éxito en su vida y en su trabajo.

## Proceso de acción reflexión (120 minutos)

Pida a las y los participantes que escriban en un papelógrafo los ingresos y gastos de una familia, cualquiera puede hacerlo de manera voluntaria.

Luego, ayúdeles a identificar algunos gastos innecesarios y lo que puede reducirse en los gastos.

En un rotafolio presente la imagen de hormigas recolectando comida.

Usted también puede incentivarlos, haciendo las siguientes preguntas:

- ¿Qué es lo que usted ve en la imagen?
- ¿Qué están haciendo las hormigas?
- ¿Porqué ellas están haciendo eso?
- ¿Cómo puede usted relacionar la actividad de las hormigas con su situación en la vida real?

Explíqueles el concepto de la disciplina, prudencia, dignidad, autonomía y confianza que existe en la acción de ahorrar regularmente.

El concepto del ahorro puede explicarse a través de la siguiente ecuación:

$$\text{INGRESOS} - \text{GASTOS} = \text{AHORRO}$$

Normalmente las personas cuando reciben sus ingresos lo primero que hacen es gastarlo y si les sobra, algunas ahorran.

Mientras que en el grupo de autoayuda, la fórmula del ahorro debería de ser:

$$\text{INGRESOS} - \text{AHORRO} = \text{GASTOS}$$

Para las personas que participan en un grupo de autoayuda, del ingreso que reciben apartan una cantidad para ahorro y el resto lo destinan al gasto.

El facilitador (a) después de explicar las formulas del ahorro, pregunta a las y los participantes:

¿Las personas de escasos recursos también pueden ahorrar?

Asumiendo que la respuesta es positiva el facilitador (a) explica:

Sin embargo, no siempre las personas de escasos recursos pueden ahorrar en el sector formal porque no son accesibles a todas las personas, no responden a las necesidades inmediatas y a casos urgentes.

Es por eso que el grupo de autoayuda fomenta el ahorro grupal (fondo común), lo que permitirá que el grupo:

- Desarrolle habilidades de gestión de negocios
- Facilite la acumulación de recursos especialmente de dinero
- Cree negocios y aumente el ingreso de dinero y otros recursos
- Genere empleos
- No tiene costos encubiertos (comisiones)
- Construye la confianza entre los miembros del grupo

- Acceda a servicios financieros del sector formal (bancos, cooperativas, etc.)
- Ayuda a construir una red de seguridad y apoyo en caso de que se presente alguna emergencia personal, familiar o comunitaria.

### Es bueno saber que...

- ✓ Los ahorros pueden bloquearse para préstamos internos cuando el grupo decide que el ahorro se utilice para emergencias.

### Reforzamiento

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentarla al grupo:

#### Ventajas de ahorrar en grupo:

- Desarrolle habilidades de gestión
- Facilite la acumulación de capital
- Cree negocios y aumente el ingreso
- Genere empleos
- No tiene costos encubiertos
- Construye la confianza entre los miembros del grupo
- Acceda a servicios financieros del sector formal
- Ayuda a construir una red de seguridad para enfrentar emergencias

### Gestión del grupo de autoayuda

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta reunión son:

- Listado de participantes
- Ahorro y su verificación
- Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- Temas varios

### Monitoreo

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentar lo siguiente:

- Listado y monto de las personas que ahorraron
- Programación de las reuniones de cada grupo
- Avances de los Planes de Negocios

### Evaluación (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

### Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.

El facilitador (a) ha de tomar en cuenta para la planificación de este taller que:

1. Debe realizar un taller con la Junta Directiva.  
*Cuando se trabaje con directivos, puede reunirlos en un mismo lugar a las distintas Juntas Directivas hasta llegar a un número de 20 participantes, cuando sea aplicable.*
2. Debe realizar un taller con las y los miembros del grupo de autoayuda. Aproveche el conocimiento de la Junta Directiva para que ellos sean los que llenen los formatos con las y los miembros del grupo.
3. Debe diseñar diferentes ejercicios prácticos para que los contenidos se comprendan de mejor manera en ambos talleres.

## **Bienvenida** (5 minutos)

## **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las o los participantes que la realicen.

## **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

## **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## **Reflexión bíblica** (20 minutos)

El facilitador (a) debe introducir el tema preguntando:

- ✓ ¿Quiénes de ustedes han escuchado sobre la creación del mundo de acuerdo a lo que dice la Biblia?
- ✓ ¿En cuántos días Dios creó todo el mundo?

Lea las citas bíblicas:

Génesis 1:26

*Entonces Dios dijo: «Hagamos a los seres humanos\* 1:26 O al hombre; en hebreo dice Adán. a nuestra imagen, para que sean como nosotros. Ellos reinarán sobre los peces del mar, las aves del cielo, los animales domésticos, todos los animales salvajes de la tierra y los animales pequeños que corren por el suelo».*

Génesis 2:1-3

*Así quedó terminada la creación de los cielos y de la tierra, y de todo lo que hay en ellos. Cuando llegó el séptimo día, Dios ya había terminado su obra de creación, y descansó de toda su labor. Dios bendijo el séptimo día y lo declaró santo, porque ese fue el día en que descansó de toda su obra de creación.*

(Nueva Traducción Viviente)

Pregunte a las y los miembros del grupo:

- ✓ ¿Qué nos demuestra Dios a través de la creación? Orden o desorden. ¿Por qué?
- ✓ ¿Qué hubiera pasado si Dios creaba primero al hombre?
- ✓ ¿Por qué es importante tener orden en todo lo que hacemos?

### Hilo conductor y presentación de la agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Ahorro como fondo común**.

En un papelógrafo se anota el tema y la agenda del taller. Colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivo

Con este taller se espera que las y los participantes:

- Manejen de manera correcta los formatos del Libro de Registro.

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

#### Valor a resaltar: Orden

Orden es colocar cada cosa en su lugar.

### Proceso de acción reflexión (120 minutos)

El facilitador (a) coloca en un lugar visible los conceptos INGRESOS - EGRESOS y explica la definición de cada uno (tome en cuenta que estamos hablando de los ingresos y egresos del grupo de autoayuda). Seguidamente entrega tarjetas con conceptos financieros a las y los miembros del grupo de autoayuda, una tarjeta por miembro.



CONCEPTOS:		
Ahorro	Préstamo otorgado	Intereses por préstamo otorgado
Capital	Gasto del fondo social	Préstamo recibido
Donaciones	Saldo	Intereses por préstamo recibido
Pasajes	Imprevistos	Pago de préstamo otorgado
Saldo	Pago de préstamo recibido	

Cada miembro lee su tarjeta y analiza debajo de qué columna (INGRESOS - EGRESOS) debe colocar la tarjeta.

El facilitador (a) revisa y comenta sobre la clasificación de los conceptos, aclarando y corrigiendo si fuera necesario.

Se termina la dinámica explicando que cada uno de estos conceptos se van a encontrar en los diversos los formatos que el grupo de autoayuda manejará en sus reuniones.

Se presentan en rotafolios los formatos del Libro de Registro del Grupo de Autoayuda y se explica cada uno de éstos de forma detallada. También debe explicarse quiénes son los responsables de llenar cada formato.

- Formato No. 1 **Detalle individual de miembros del grupo de autoayuda** (Vocalía)
- Formato No. 2 **Control de asistencia** (Vocalía)
- Formato No. 3 **Libreta de control de ahorro y préstamo** (Tesorería con apoyo de Vocalía)
- Formato No. 4 **Anotaciones de la reunión o acta** (Secretaría y Tesorería)  
Cuadros 1 - 2 (Secretaría)  
Cuadros 3 – 5 (Presidencia)  
Cuadros 7-14 (Tesorería con apoyo de Vocalía)
- Formato No. 5 **Resumen financiero** (Tesorería con apoyo de Vocalía)
- Formato No. 6 **Firma de los miembros** (Vocalía)

Luego de explicar cada uno de los formatos se entrega un juego de copias de formatos a cada uno de los miembros de la Junta Directiva y se les indica que de acuerdo a sus ahorros y sus funciones llenen el formato que les corresponde a manera de ejercicio.

**Es bueno saber que...**

- ✓ Todos los miembros de la Junta Directiva deben conocer y manejar los formatos del Libro de Registro.

- ✓ La Junta Directiva debe dirigir las reuniones de su grupo de autoayuda.
- ✓ Si se llenan los formatos del Libro de Registro en orden y correctamente se alcanzan las metas establecidas.
- ✓ La Presidencia es la encargada de dar seguimiento al plan de trabajo del grupo de autoayuda, éste debe ser revisado en cada reunión de acuerdo al formato *Anotaciones de la Reunión o Acta (Cuadro 3-5)*.

### Reforzamiento

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentarla a las y los miembros del grupo:

- Los formatos del Libro de Registro
- Llenado de formatos del Libro de Registro del grupo de autoayuda

### Gestión del grupo de autoayuda

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta reunión son:

- Listado de participantes
- Ahorro y su verificación
- Utilizar formato de Anotaciones de la Reunión como una herramienta de seguimiento al trabajo del grupo de autoayuda
- Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- Temas varios

### Monitoreo:

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y reportar lo siguiente:

- Listado y monto de las personas que ahorraron
- Programación de las reuniones de cada grupo
- Avances de los Planes de Negocios

### Evaluación (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

### Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.



**CONTROL DE ASISTENCIA**

**Grupo de autoayuda:** \_\_\_\_\_

No.	Nombre	REUNION								
		Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Quinta	Sexta	Septima	Octava	Novena
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										



## Anotaciones de la Reunión

Reunión No.: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_      Conducida por: \_\_\_\_\_

Total de Miembros del Grupo de Autoayuda: \_\_\_\_ Total de miembros presentes: \_\_\_\_\_

Detalles financieros (internos) de la semana anterior			
Saldo de ahorro	Valor total de préstamo a los miembros	Saldo de caja social	Saldo total

(Pago de los préstamos)

1. Sobre los miembros que faltaron a reunión		
Nombre del miembro	Razón de la inasistencia	Decisión del grupo

2. Revisión de asuntos de la última reunión	
Decisiones tomadas en la última reunión	¿Qué se hizo?

3. Discusión y decisión respecto al desarrollo del grupo de autoayuda	
Problemas y decisiones	Lo que se deberá de hacer

Secretaría

4. Discusión y decisión respecto al desarrollo de la comunidad

Problemas y decisiones	Lo que se debe de hacer

5. Discusión y decisión respecto al desarrollo de otros asuntos

Problemas y decisiones	Lo que se debe de hacer

6. Observaciones, dudas recibidas y otras anotaciones importantes.


2da Parte- Ahorros y Préstamos Internos

7. Libro de Ahorros y Préstamos								
No.	Nombre del Miembro	Detalles de ahorros			Reembolso de préstamo interno			Caja de Eventos
		Saldo anterior	Ahorro	Saldo	Principal	Interés	Saldo	
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
<b>Resumen de la Semana</b>			(A)		(B)	C		(D)

<b>8: resumen de ahorros y préstamos recogidos esta semana</b>	
a. Total de ahorro de ésta semana.....(A)	
b. Total de reembolso de ésta semana.....(B)	Valores totales introducidos en la
c. Total de los intereses recogidos esta semana.....(D)	cuadro anterior

9. Miembros que no ahorraron esta semana		
Nombre del Miembro	Razón por la que no ahorró	Decisión del Grupo

10. Miembros que no han pagado sus préstamos		
Nombre del Miembro	Razón por la que no pagó	Decisión del Grupo

11. Detalles de los préstamos internos que se dieron esta semana						
Nombre del Miembro	Préstamo	Finalidad del préstamo	% Interés	No. Prest.	Valor Prest.	Firma del Miembro
Total						





### Resumen Financiero del Grupo de Autoayuda

Ahorro interno del grupo	
<b>INGRESOS</b>	
A	Saldo de ahorro interno en la semana anterior
B	Total de ahorro en esta semana (cuadro 8.A)
C	Total recibido de préstamos pagados de capital (cuadro 8.B)
D	Total de intereses recibidos por préstamos otorgados (cuadro 8.C)
E	Donaciones recibidas (escribir detalles en la cuadro 6)
F	Rendimiento de ahorro en el banco (ver libreta de ahorro)
G	<b>Subtotal</b>
<b>EGRESOS</b>	
H	Total prestado a miembros del grupo (total en cuadro 11)
I	Pago de intereses por préstamos recibidos por el grupo de otros
J	Otros gastos (pasajes, imprevistos- escribir detalles en la cuadro 6)
K	<b>Subtotal</b>
L	<b>Saldo de ahorro interno (Subtotal G - Subtotal K)</b>
<b>Total prestado a miembros (cartera activa)</b>	
M	Valor total prestado a miembros en la semana anterior
N	Total prestado a miembros del grupo ( <b>letra H</b> )
O	Total recibido de prestamos (pagos) - capital ( <b>letra c</b> )
P	<b>Total prestado a los miembros</b>
<b>Fondo Social</b>	
Q	Saldo fondo social de eventos en la semana anterior
R	Total recaudado en caja de eventos esta semana
S	<b>Subtotal</b>
<b>Gastos hechos por caja de eventos (escribir abajo)</b>	
T	<b>Subtotal</b>
U	<b>Saldo de caja de eventos (subtotal 3- subtotal 4)</b>

Resumen			
Saldo de ahorro (especie y banco) <b>Letra L</b>	Valor total prestado a los miembros <b>Letra P</b>	Saldo de Caja de Eventos <b>Letra U</b>	Saldo Total

(Pago de préstamos)

Valor en especie con el grupo al final de la reunión: \_\_\_\_\_

Miembro(s) responsable(s) para efectuar el depósito o retiro en el banco: \_\_\_\_\_

**Firma de los miembros del Grupo de Autoayuda**

1 _____	11 _____
2 _____	12 _____
3 _____	13 _____
4 _____	14 _____
5 _____	15 _____
6 _____	16 _____
7 _____	17 _____
8 _____	18 _____
9 _____	19 _____
10 _____	20 _____

Nombre de persona(s) externas al grupo que participaron en la reunión (si es necesario)

Nombre:

Firma:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

## Tema 6

# Herramientas financieras

El facilitador (a) ha de tomar en cuenta para la planificación de este taller que:

1. Debe realizar un taller con la Junta Directiva.  
*Cuando se trabaje con directivos, puede reunirlos en un mismo lugar a las distintas Juntas Directivas hasta llegar a un número de 20 participantes, cuando sea aplicable.*
2. Debe realizar un taller con las y los miembros del grupo de autoayuda. Aproveche el conocimiento de la Junta Directiva para que ellos sean los que llenen los formatos con las y los miembros del grupo.
3. Debe diseñar diferentes ejercicios prácticos para que los contenidos se comprendan de mejor manera en ambos talleres.

### **Bienvenida** (5 minutos)

### **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a las y los participantes que la realicen.

### **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

### **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

### **Reflexión bíblica** (20 minutos)

#### **Parábola de las 10 jóvenes**

San Mateo 25: 1-13

*La Biblia narra que había diez jóvenes esperando a su novio para la fiesta. Cinco de ellas estaban preparadas para recibirlo y las otras cinco creían estar preparadas. El novio retardó su llegada, cuando por fin llegó solamente las primeras cinco tenían aceite en su lámpara y las otras ya no.*

*Las cinco que no tenían aceite, pidieron aceite prestado a las que sí tenían, pero las primeras cinco como eran prudentes, sabían que si prestaban se quedarían sin el aceite necesario para entrar a la fiesta con el novio.*

*Las cinco que no previeron el aceite que necesitarían, no pudieron entrar a la fiesta y les fueron cerradas las puertas.*

*(Nueva Traducción Viviente)*

El facilitador contextualiza la historia bíblica narrada en función de las y los miembros del grupo de autoayuda que están preparados para manejar un préstamo y las y los que por su actividad económica aún no, porque no tienen la capacidad económica para cumplir con los planes de pago y la tasa de interés establecidos por el grupo.

El facilitador pregunta a las y los miembros:

- ✓ ¿Cuántos de ustedes creen estar preparadas o preparados para manejar un préstamo? SI NO ¿Por qué?
- ✓ ¿Qué pasa si a algún miembro del grupo de autoayuda no está preparado para recibir un préstamo?

### **Hilo conductor y agenda del taller** (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Administración del Grupo de Autoayuda**.

En un papelógrafo se anota el tema y la agenda. Colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### **Objetivos**

Con este taller se espera que los y las participantes:

- Valoren la importancia de la devolución de los préstamos.
- Apliquen en su proceso organizativo el cálculo de las tasas de interés, los planes de pago, así como las transacciones financieras y procedimientos bancarios que se pueden hacer con sus recursos.

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

#### **Valor a resaltar: Honestidad**

Honestidad es decir y actuar con verdad y justicia.

### **Proceso de acción reflexión** (60 minutos)

#### **Importancia de la devolución de préstamos**

Se les presenta en un rotafolio la figura de una montaña siendo escalada por tres personas (una con todo el equipo, otra con poco equipo y la otra sin equipo. Montaña con gradas y por otro lado sin caminos) que ascienden a diferente ritmo.

Pregunte a los participantes:

- ¿Quién de estas personas alcanzará la cima de forma más segura? ¿Por qué?

Motívelos a participar.

Compare este ejemplo con el proceso de pago de los préstamos. Explique que el pago correcto es como escalar una montaña por etapas y con el equipo necesario.

Pida a los y las participantes que identifiquen los factores que pueden causar atrasos en el pago. Luego, explique claramente que todos los factores mencionados deben ser analizados antes que las personas reciban el préstamo del grupo de autoayuda. El valor del préstamo debe ser una cantidad que las personas puedan pagar regularmente.

*Del pago puntual de los préstamos depende la sostenibilidad del grupo para ahorrar y prestar. Si alguien falla los miembros no querrán continuar ahorrando.*

### Planes de pago y tasas de interés

El ejercicio se inicia suponiendo que un comerciante tiene necesidad de hacer crecer su negocio y piensa solicitar un préstamo por \$5.000.00 a un plazo de 10 meses. Para esto necesita saber si tiene capacidad de pago, hace sus cuentas y determina que mensualmente tiene:

\$2.500.00 = INGRESOS  
 \$1.500.00 = GASTOS  
 \$1.000.00 = GANANCIA

Al analizar sus ganancias determina que puede comprometerse a pagar hasta una cuota de \$1.000.00, sin embargo, como cualquier comerciante, decide invertir \$400.00 en su negocio y considerar pagar hasta \$600.00 como cuota de préstamo.

Apoyado con un papelógrafo el facilitador muestra las siguientes tablas para explicar los planes de pago.

### Método Sobre Saldos

#### Hipótesis

Préstamo: \$5,000

Intereses: 12% anual sobre reducción de saldo

Pago: 10 meses

Fecha	Préstamo	Pagos			Saldo pendiente
		Capital	Intereses	Total	
01-1-2011	5,000	----	-----	----	5,000
01-2-2010		500	50	550	4,500
01-3-2010		500	45	545	4,000
01-4-2010		500	40	540	3,500
01-5-2010		500	35	535	3,000
01-6-2010		500	30	530	2,500
01-7-2010		500	25	525	2,000
01-8-2010		500	20	520	1,500
01-9-2010		500	15	515	1,000
1-10-2010		500	19	519	500
1-11-2010		500	5	505	----
TOTAL	5,000	5,000	275	5,275	0

Explique a las y los participantes el cálculo de los intereses en el Método Sobre Saldos, enfatizando la reducción de los intereses cada mes.

### Métodos de Tasa de Interés Fijo

#### Hipótesis

Préstamo: \$5,000

Intereses: 12% anual con tasa de interés fija

Pago: 10 meses

Fecha	Préstamo	Pagos			Saldo pendiente
		Capital	Intereses	Total	
1-1-2011	5,000	----	-----	-----	5,000
1-2-2010		500	50	550	4,500
1-3-2010		500	50	550	4,000
1-4-2010		500	50	550	3,500
1-5-2010		500	50	550	3,000
1-6-2010		500	50	550	2,500
1-7-2010		500	50	550	2,000
1-8-2010		500	50	550	1,500
1-9-2010		500	50	550	1,000
1-10-2010		500	50	550	500
1-11-2010		500	50	550	----
TOTAL	5,000	5,000	500	5,500	0

Comparación de tasa de intereses:

12% tasa fija: \$500

12% sobre saldo reducido: \$275

La tasa fija de intereses es más alta en \$225 (82%) que el método decreciente.

Haga énfasis que en el método tradicional la tasa de interés se mantiene independientemente del saldo deudor.

Oriente a las y los participantes para que entiendan que la tasa de interés en el caso anterior puede permanecer constante.

Explique a los participantes el cálculo de los intereses en el Método Sobre Saldos, enfatizando la reducción de los intereses cada mes.

Entonces, si comparamos el total de pago de interés de ambos planes en los distintos métodos, tenemos que:

$$\begin{array}{r}
 \$500.00 \quad \text{interés fijo} \\
 \underline{-\$275:00} \quad \text{interés sobre saldos} \\
 \$225.00
 \end{array}$$

La tasa fija de intereses es más alta en \$225 (82%) que en el **Método Sobre Saldos**.

Haga énfasis que en el método **Método de Interés Fijo** la tasa de interés se mantiene, independientemente del saldo que el deudor tiene.

Comprendido el ejercicio, el facilitador pregunta al grupo cuál de los dos métodos aplicará en las gestiones internas del grupo, esto debe quedar registrado en el **Formato de Anotaciones de la Reunión**.

Reafirme a los integrantes del grupo de autoayuda que el cálculo de la tasa de interés de los préstamos es determinante para contar con planes de pago efectivos, porque del cumplimiento del pago de los préstamos e intereses depende la permanencia y razón de ser del grupo.

El grupo de autoayuda debe decidir el porcentaje o tasa de mora que aplicará cuando un deudor se atrase más de 5 días de la fecha de pago. Se sugiere, por ejemplo, que el porcentaje pueda ser el 1% por día vencido en relación a la cuota.

### **Procedimientos bancarios**

El facilitador incentiva a las y los miembros del grupo de autoayuda a compartir la relación del grupo con los bancos. Reflexione con ellos que mantener dinero en efectivo en la mano puede ser arriesgado, por lo que es preferible el depósito bancario, por cuestiones de seguridad.

Considere que el ahorro puede ser depositado luego de cada reunión, pagando el costo del pasaje por aparte, se debe tener cuidado que el pasaje no represente más del 10% del monto a depositar.

Luego, con apoyo de un papelógrafo y la cartilla del participante debe realizar el ejercicio de llenado de boletas de banco (depósitos de ahorro, retiro de ahorro), cuantas veces sea necesario hasta que sea comprensible por la Junta Directiva.

Finalmente se les pide a aquellos miembros que estén interesados en obtener un pequeño préstamo, que en el próximo taller lleven su Plan de Negocios ya terminado, para trabajar planes de pago.

### **Es bueno saber que...**

- ✓ Es importante utilizar el préstamo inmediatamente y únicamente para las razones para las cuales fue solicitado.
- ✓ Si el préstamo no es utilizado oportunamente puede perderse, ser robado o gastado innecesariamente.
- ✓ Los miembros del grupo deben pagar las cuotas del préstamo y los intereses en las fechas de los vencimientos.
- ✓ La buena reputación en los pagos ayudará al acceso de posibles préstamos más altos en el futuro.
- ✓ Los pagos puntuales les evitara el pago de mora.
- ✓ Si algún miembro no realizara el pago de su préstamo oportunamente, todos los demás miembros del grupo de autoayuda deben solicitar el pago inmediato, para no salir perjudicados.



- ✓ Si por alguna razón de fuerza mayor (accidente, enfermedad grave, muerte de familiar cercano) algún miembro fuera incapaz de pagar en la fecha del vencimiento del pago, los demás miembros del grupo pueden ayudarle a pagar el préstamo.

### Reforzamiento (10 minutos)

1. A través de una lluvia de ideas haga que los miembros del grupo de autoayuda mencionen los dos métodos de cálculo de planes de pago y cálculos de tasas de interés, y establezcan la diferencia entre un método y el otro:
  - **Método Sobre Saldos**
  - **Método de Tasa de Interés Fijo**
2. Pida o nombre a dos o tres miembros del grupo de autoayuda para que pasen al frente y llenen las tablas del método que eligieron aplicar en su grupo, a manera de ejercicio

### Gestión del grupo de autoayuda (30 minutos)

Esta incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses.

Los puntos a tratar en esta reunión son:

- a) Listado de participantes
- b) Ahorro y su verificación
- c) Utilizar formato de Anotaciones de la Reunión como una herramienta de seguimiento al trabajo del grupo de autoayuda
- d) Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- c) Temas varios

### Monitoreo

El facilitador (a) debe procesar y reportar toda la información del taller y presentar la siguiente información:

- Listado y monto de las personas que ahorraron
- Método de tasa de interés que el grupo de autoayuda aplicará
- Porcentaje de mora establecido

### Evaluación (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

### Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.

**ANEXO**

	DÍA	MES	AÑO	DEPOSITO CON LIBRETA <input type="checkbox"/> DEPOSITO CIN LIBRETA <input type="checkbox"/>
CUENTA No. <input style="width: 100%;" type="text"/>				DEPOSITO DE AHORRO
NOMBRE DE LA CUENTA _____				
No. DOCS.	INTEGRACION	MONTO	CTVS.	
EFFECTIVO				
CHEQUES A/C BCO. INDUSTRIAL				
CHEQUES A/C BCOS LOCALES				
CHEQUES S/ EL EXTERIOR				
TOTAL				

ESTA BOLETA ES PARA USO DE TRANSACCIONES EN UNA SOLA MONEDA  
 SELECCIONES EL TIPO DE MONEDA DE SU OPERACION  
**QUETZALES**  **DOLARES**

No. **17870194** No. **17870194** \_\_\_\_\_ ENTERANTE

	CUENTA No.	<input style="width: 90%;" type="text"/>			
<b>RETIRO DE AHORRO</b>					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;">DÍA</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">MES</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">AÑO</td> </tr> </table>	DÍA	MES	AÑO	ESTA BOLETA ES PARA USO DE TRANSACCIONES EN UNAS SOLA MONEDA SELECCIONE EL TIPO DE MONEDA DE SU OPERACION <b>QUETZALES</b> <input type="checkbox"/> <b>DOLARES</b> <input type="checkbox"/>	POR <input style="width: 100%;" type="text"/>
DÍA	MES	AÑO			
NOMBRE DE LA CUENTA _____					
RECIBI 8MOS9 DEL BANCO INDUSTRIAL, S.A. _____					
_____					
SERIE 'B'	FIRMA (S) AUTORIZADA (S)	RECEPTOR - PAGADOR			
No. <b>6710733</b>	NO ENDOSABLE				

**RETIRO DE AHORRO**

## **Bienvenida** (5 minutos)

## **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a los o las participantes que la realicen.

## **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

## **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## **Reflexión Bíblica** (10 minutos)

Proverbios 16:3, 8

*Pon todo lo que hagas en manos del Señor y tus planes tendrán éxito.  
Es mejor tener poco con justicia, que ser rico y deshonesto.*

Proverbios 20:23

*El Señor detesta el engaño; no le agradan las balanzas adulteradas.*

Proverbios 22:1

*Elige una buena reputación sobre las muchas riquezas; ser tenido en gran estima es mejor que la plata o el oro.*

(Nueva Traducción Viviente)

El facilitador inicia la reflexión leyendo las citas bíblicas, luego indica que con base a la lectura las y los miembros del grupo de autoayuda respondan las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Qué necesitan hacer para que sus productos se puedan vender en el mercado?
- ✓ ¿De qué manera tendrán sus negocios fama y prosperidad?

Reflexione con las y los miembros del grupo de autoayuda que, en gran parte, el éxito de sus negocios dependerá de la forma en que lo administren, de ser honestos, honrados, puntuales en la entrega y justos en los precios.

### Hilo conductor y agenda del taller (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior *Herramientas financieras*.

En un papelógrafo se anota el tema y la agenda. Colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

#### Objetivo

Con este taller se espera que los y las participantes:

- Apliquen elementos básicos que les permitan mejorar la gestión de sus negocios, estos elementos son:
  - a) Análisis del cliente
  - b) Análisis de viabilidad
  - c) Problemas comunes de las microempresas y cómo enfrentarlos

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

#### Valor a resaltar: Justicia

Justicia es dar a cada uno según le corresponda en derecho, esto ayuda a mejorar la convivencia con los demás, pero la justicia puede ir más allá de los acuerdos y leyes cuando se considera y se actúa pensando en el bien común. Actuar con justicia es buscar lo recto y cierto.

### Proceso de acción reflexión (90 minutos)

El facilitador (a) inicia con la dinámica *El Mini Mercado*, esta dinámica permite que los participantes se den cuenta de las dificultades de vender en un mercado tan limitado y en sus habilidades personales para negociar, se resaltan los elementos del mercadeo y se estimula la creatividad.

Vea las instrucciones generales en el anexo para que los y las participantes sepan qué hacer y cómo hacerlo. También encontrará algunas recomendaciones para que el desarrollo de la dinámica sea efectivo.

En este ejercicio, todos los participantes actúan como vendedores particulares, tratando de vender un artículo hecho por ellos mismos o de su propiedad o un servicio al facilitador quien es el que actúa como cliente. En un extremo del *Mini Mercado*, debe haber una mesa preparada con materiales que los participantes pueden usar para su producción.

Como en la vida real, los participantes/vendedores deben actuar en un mercado limitado, pues el cliente/facilitador solo comprará unos cuantos productos.

Luego de un breve momento de preparación, se abre el mini mercado al cliente, ofreciéndole productos diferentes y eventualmente servicios. El cliente circula por el *Mini Mercado*, escuchando cómo uno y otro vendedor anuncia su producto. Finalmente, el cliente escoge solo tres o menos productos o servicios que desea comprar y los obtiene en una transacción de compra-venta.

En plenario las y los participantes presentan los resultados de la dinámica y reflexionan acerca de sus propias ideas de negocio. El facilitador pregunta sobre cada idea de negocio y realimenta cada una de éstas, apoyando la finalización de cada plan de inversión.

Estas son algunas de las preguntas que puede hacer a las y los participantes:

- ¿Cómo se sienten después de haber hecho el ejercicio?
- ¿Cuáles son las razones de su éxito o fracaso?
- ¿Por qué el comprador (facilitador) negoció en algunos casos y en otros no?
- ¿Qué puede aprenderse de este ejercicio?

### **Análisis de los clientes**

El facilitador (a) apoyado en la dinámica reflexiona con el grupo que es importante analizar a los clientes. Un negocio exitoso será el que combine las habilidades y recursos del grupo con lo que los clientes necesiten. No tiene sentido producir o vender productos que las personas no comprarán.

Mencione ejemplos de productos que no se venderían de acuerdo a las características del lugar y las personas donde se encuentra.

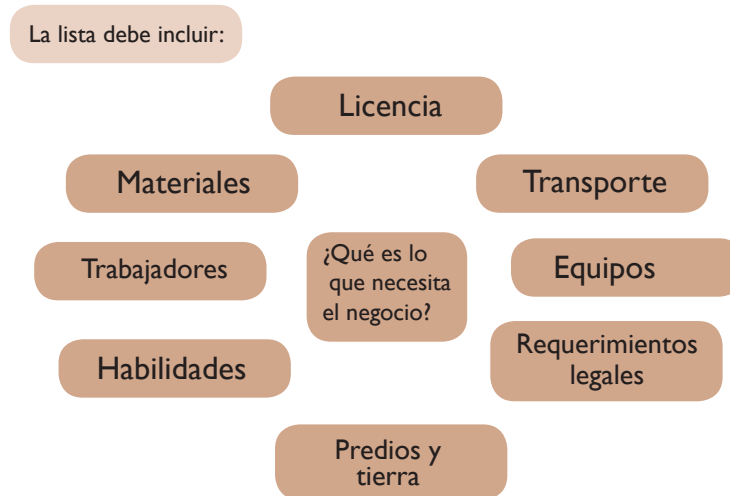
Pida al grupo que mencione un producto o servicio que consideran se puede vender u ofrecer a los clientes y pregúnteles:

- ¿Quiénes son los clientes?
- ¿Qué edad tienen los clientes: niños, adultos, comerciantes?
- ¿Dónde viven?
- ¿A qué se dedican?
- ¿Qué les interesa más?
- ¿Cuántos clientes deben existir en la comunidad para que el negocio funcione?
- ¿Cuántos posibles clientes existen en las comunidades cercanas?
- ¿Será posible vender y transportar el producto a esas comunidades?

### **Análisis de Viabilidad**

El facilitador (a) pide a las y los miembros del grupo que con base al ejercicio anterior en su cartilla, realicen el siguiente ejercicio.

Indique a las y los miembros que imaginen todo lo que se necesita para abrir el negocio y que en el diagrama que aparece en la cartilla marquen con una X lo que consideren necesario.



Revise los recursos que marcaron las y los miembros del grupo, discútalos con ellos y ellas y verifique que incluya todo lo necesario.

Después de haber revisado el listado de lo que se necesita para abrir un negocio, el próximo paso es descubrir donde se deben obtener los recursos para el emprendimiento.

Puede apoyarse en las siguientes preguntas:

- ¿En dónde conseguirán la materia prima necesaria para hacer el producto?
- ¿Cómo transportaran la materia prima?
- ¿En dónde guardaran la materia prima?
- ¿Cuál es la calidad de la materia prima?
- ¿En dónde funcionará el negocio?
- ¿En dónde obtendrían una licencia de funcionamiento, en el caso que fuera necesaria?
- ¿Cuántas personas son necesarias para que el micro-emprendimiento funcione?
- ¿Cuántos miembros del grupo poseen las habilidades necesarias para emprender el negocio?
- ¿Cómo va a promocionar sus servicios o productos?

Converse con ellos que es necesario hacer una estimación de costos de todo lo que se necesita para emprender el negocio. Algunos de estos costos los miembros del grupo serán capaces de hacer el cálculo estimado, otros costos tendrán que ser investigados. Los números no necesitan ser exactos, pero deben dar una idea si el emprendimiento es realmente realizable o no.

Es importante saber cuánto las personas están dispuestas a pagar por el producto o servicio, pregúnteles cuánto ellos mismos estarían dispuestos a pagar, definir el precio es muy importante.

Si un precio es muy alto la venta puede ser muy baja. Puede ser también que alguien lo haga más barato y quiebre su negocio. Si un precio es muy bajo, puede significar falta de dinero para pagar los costos.

El precio va a depender de lo que las personas están preparadas a pagar por el producto, pero también de la cobertura de los costos.

Si el precio que las personas están preparadas para pagar es menor que el costo de producción, aumentar el precio no es la solución, lo que puede pasar es que nadie compre el producto.

### Es bueno saber que...

- ✓ Los principales problemas comunes de las microempresas son:
- ✓ Poca capacidad de producción
- ✓ Pocos clientes
- ✓ Mercados distantes
- ✓ Mala calidad de los productos
- ✓ Poco capital de inversión
- ✓ Inestabilidad de los precios (precios variables)
- ✓ No hay promoción del producto

### Reforzamiento (10 minutos)

Reafirme a las y los integrantes del grupo de autoayuda que el éxito de sus negocios dependerá de la forma en que lo administren en ser:

- Honestos
- Honrados
- Puntuales en la entrega
- Justos en los precios

### Gestión del grupo de autoayuda (30 minutos)

La gestión interna incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta sesión serán:

- Listado de participantes
- Listado y monto de las personas que ahorran
- Verificación de las cuentas de ahorro en banco o en la caja con candado
- Entrega y cobro de préstamos
- Utilizar formato de Anotaciones de la Reunión como una herramienta de seguimiento al trabajo del grupo de autoayuda
- Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- Temas varios

### Monitoreo

El facilitador (a) debe procesar toda la información del taller y presentar lo siguiente información:

- Listado y monto de las personas que ahorran
- Listado de montos de inversión solicitado por los participantes para sus negocios

## Evaluación (5 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador (a) y la calidad del evento.

## Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.

## ANEXO

### Algunos consejos para el desarrollo de esta dinámica:

- Controle el tiempo pues no se concederá tiempo extra. Se pretende que las y los participantes sientan la presión del tiempo.
- Los vendedores deciden cómo y dónde promocionar sus productos o servicios.
- No advierta a todo el grupo sobre la necesidad de contar con información del mercado.
- El cliente podrá acercarse intencionalmente o al azar a uno y otro negocio. Asegúrese que solo dedicará dos minutos por vendedor y que todos los vendedores tendrán la oportunidad de promocionar sus productos o servicios. Haga que los vendedores hablen en voz alta durante la presentación de sus ventas para que todos escuchen.
- Establezca algún orden para que no tenga a todas y todos tratando de convencerlo al mismo tiempo y apurándolo. Tome la decisión al final de todas las presentaciones y anuncie las razones de su compra.

### Escribir en un papelógrafo las siguientes instrucciones para la dinámica “El minimercado”

Instrucciones para los vendedores:

1. Tiene 15 minutos para decidir qué vender, tiene que fabricarlo y preparar su presentación de ventas
2. Usted tiene 3 posibilidades:
  - Vender un artículo propio
  - Vender un artículo fabricado por usted
  - Vender un servicio que puede realizar en 3 minutos
3. Vender un artículo al comprador
4. El comprador solo se comprarán 3 productos o servicios y se pagarán en efectivo en su moneda local
5. El precio máximo del producto o servicio es 2.00 (en moneda local)
6. Será una verdadera transacción de compra-venta
7. Los artículos vendidos no serán devueltos o intercambiados después
8. Usted no debe vender sin obtener ganancia
9. Usted tiene dos minutos para su presentación de ventas



## **Bienvenida** (5 minutos)

## **Oración** (5 minutos)

Consiste en poner el taller de capacitación en manos de Dios, para ello el Facilitador de Desarrollo Económico puede hacerlo o pedir a los y las participantes que la realicen.

## **Compromiso** (5 minutos)

En este taller el grupo debe repetir el compromiso adquirido para reafirmar las responsabilidades de los participantes.

## **Reglas del taller** (5 minutos)

El facilitador (a) recuerda las reglas que regirán el taller.

## **Reflexión bíblica** (10 minutos)

Mateo: 31-32

### **Parábola de la semilla de mostaza**

*La siguiente es otra ilustración que usó Jesús: «El reino del cielo es como una semilla de mostaza sembrada en un campo. Es la más pequeña de todas las semillas, pero se convierte en la planta más grande del huerto; crece hasta llegar a ser un árbol y vienen los pájaros y hacen nidos en las ramas».*

El facilitador (a) después de haber leído la cita bíblica debe hacer la relación entre el fondo de inversión y la semilla de mostaza.

- ✓ ¿Qué pasó con la semilla de mostaza?
- ✓ ¿Qué esperan del Fondo de Inversión?
- ✓ ¿Qué puede pasar si no tenemos claro como administrar el Fondo de Inversión?

## **Hilo conductor y presentación de la agenda del taller** (10 minutos)

Se realiza el hilo conductor en relación al tema anterior **Conociendo del mercado**.

En un papelógrafo se anota el tema y la agenda. Colóquelo en un lugar visible para todas y todos.

**Objetivo**

En este taller se espera que las y los participantes:

- Analice los lineamientos y herramientas para la administración eficiente de los fondos de inversión.

*Se continúa promoviendo la importancia del ahorro como estrategia financiera para emprender un negocio y se sigue ahorrando.*

**Valor a resaltar:** Honradez

Honradez es actuar con integridad.

Una persona honrada es incapaz de robar, estafar o defraudarse a sí mismo ni a los demás.


**Proceso de acción reflexión (90 minutos)**
**¿Qué es un Fondo de Inversión?**

El Fondo de Inversión es un apoyo financiero o en especie para que se use en los préstamos internos de los grupos de autoayuda, a una tasa baja de interés, sin pagar comisiones y sin exigir experiencia previa en la administración de un negocio.

Todos los miembros son responsables de su uso según el reglamento interno del grupo de autoayuda.

*Este fondo no es una donación individual.*

**¿Para qué un Fondo de Inversión?**

Para que las y los miembros de autoayuda desarrollen:

- Una cultura de autosostenibilidad económica que les de bienestar familiar y comunitario.
- Hábitos de pago a través de la puntual devolución de los préstamos.
- Habilidades que les permitan acceder a servicios eficientes de microfinanciamiento que complementen el capital necesario para emprender un negocio o mejorar uno que ya tengan.

**Objetivos del Fondo de Inversión**

El facilitador (a) apoyado del rotafolio explica los objetivos y políticas del Fondo de Inversión a las y los miembros del grupo.

1. Contribuir a crear una cultura de auto sostenibilidad en los y las participantes en los grupos de autoayuda.
2. Contribuir al bienestar económico de los niños, niñas, adolescentes, jóvenes y sus comunidades.
3. Fomentar una cultura de pago en las y los emprendedores a través de la devolución de los préstamos.
4. Desarrollar en las y los emprendedores capacidades para acceder a los servicios micro financieros, creando negocios locales y una cultura de ahorro y préstamo.

5. Encontrar una opción de financiamiento ágil, eficiente y que de a las y los emprendedores una primera respuesta a sus necesidades financieras en su localidad.

### Políticas del Fondo de Inversión

1. Podrán recibir el Fondo de Inversión aquellos grupos de que se encuentren en el área de influencia de los PDA de Visión Mundial.
2. La decisión de otorgar los Fondos de Inversión, se fundamentará en el criterio del Comité del Fondo, el cual estará conformado por el Coordinador de Desarrollo Económico del país, el Gerente Regional y el Líder Gerencial del PDA al que esté vinculado el grupo. *Durante la vida del Proyecto Entrelazos el Coordinador Subregional del Proyecto será parte de este comité.*
3. Los montos a otorgar como Fondo de Inversión están vinculados al presupuesto que cada PDA defina dentro de su año fiscal o bien de acuerdo al presupuesto de aquellos proyectos de no patrocinio que sean aprobados para promover el desarrollo empresarial de las familias emprendedoras.
4. Los recursos del Fondo de Inversión pueden ser entregados en efectivo o en especie. Se denominan recursos en especie todos aquellos activos que pueden ser utilizados para iniciar o fortalecer una iniciativa económica (insumos, semilla, equipos herramientas, maquinaria, etc.)
5. El procedimiento para otorgar los Fondos de Inversión, será oportuno y ágil.
6. El Fondo de Inversión será otorgado a grupos que se comprometan a utilizarlo exclusivamente, para otorgamiento de préstamos para apoyar actividades productivas y emprendimientos micro empresariales.
7. En el caso de que el grupo se disuelva o alguien deserte del grupo el fondo no es distribuible entre todos o para la persona que se retira.
8. En caso que todos se retiren del grupo, el fondo se debe devolver a Visión Mundial para que disponga de éste y pueda ser otorgado a otro grupo o para contribuir con un proyecto comunitario.
9. El fondo es retornable al grupo de acuerdo al Plan de Inversión.
10. Se debe dar el fondo cuando las condiciones están claras para el grupo.

### Proceso para solicitar el fondo de inversión del grupo

El facilitador pide a las y los miembros del grupo que se sienten en círculo y abran su cartilla para llenar los siguientes formatos:

- a. **Carta de solicitud del Fondo de Inversión**, firmada por Presidencia del grupo autoayuda y todos los miembros
- b. **Carta compromiso y fotocopia de documento personal de identificación** de las y los miembros del grupo

- c. **Recibo** emitido por el grupo como evidencia de que esta recibiendo el Fondo de Inversión
- d. **Firma del voucher** (si es en efectivo) o **firma del acta de recepción** (si es en especie)
- e. Adjuntar lista de asistentes a la reunión en la que se entrega el Fondo de Inversión al grupo

### Criterios para otorgar préstamos del Fondo de Inversión

El facilitador (a) se reunirá con la junta directiva una o dos horas antes de iniciar la capacitación para darles las instrucciones sobre el sociodrama que realizarán (ver anexo).

A través de esta actividad se darán a conocer los criterios para otorgar préstamos del Fondo de Inversión.

Al finalizar el sociodrama, apóyese en el rotafolio para reafirmar los criterios para otorgar préstamos del Fondo de Inversión.

#### Criterios:

- ✓ Tener ahorros en el grupo de autoayuda y estar dispuesto a continuar ahorrando periódicamente, como mínimo mensualmente. El mínimo de ahorro para optar a préstamos del Fondo de Inversión es de \$5.00 (o equivalente en moneda local).
- ✓ Asistir a las reuniones programadas por el grupo.
- ✓ Estar solvente ante su grupo de préstamos anteriores.
- ✓ Demostrar que la actividad para la que se solicita el préstamo es rentable.
- ✓ Asistir a las capacitaciones convocadas por el Proyecto “Entrelazos”.
- ✓ Es deseable que la capacidad de pago de la persona no dependa únicamente de la actividad económica en que se le apoyará con el préstamo.
- ✓ Contar con buen record crediticio y ser respetable en su comunidad, lo cual puede ser verificado por la Junta Directiva del grupo, por medio del conocimiento social en la comunidad. También se puede pedir el apoyo de las IMFs para que puedan verificar su record crediticio en el sistema de cartera.
- ✓ En ningún caso una persona individual podrá apropiarse del Fondo de Inversión otorgado. Sí esta situación se diera, el grupo es responsable de entregarlo a otro grupo en la localidad en un tiempo máximo de tres meses.
- ✓ El monto a recibir por cada miembro del grupo puede ser variable, dependiendo del Plan de Negocios y la disponibilidad de recursos del PDA.
- ✓ Para la entrega del Fondo de Inversión a los grupos de autoayuda se le levantará un acta de entrega en la que se reflejará el compromiso asumido por todos los miembros.

### Es bueno saber que...

- ✓ El objetivo del Fondo de Inversión es apoyar a aquellos emprendedores que cuentan con ahorro y que requieren más recursos para su micro unidad productiva.
- ✓ Para otorgar un préstamo del Fondo de Inversión los miembros del grupo deben:
  - Tener cinco dólares de ahorro como mínimo
  - Haber asistido al 90% de las reuniones del grupo de autoayuda
  - Tener un buen record crediticio y ser respetable en su comunidad
  - Tener terminado su plan de negocios
  - Ninguna persona individual puede apropiarse del Fondo de Inversión
- ✓ Se entregará el fondo al grupo y cuando muestre que tiene capacidad de administrarlo y están conscientes de las responsabilidades y condiciones en las que se entrega el fondo.
- ✓ El monto a recibir por cada miembro del grupo es distinto, dependiendo del plan de inversión y la disponibilidad de recursos del DPA.
- ✓ En caso de que todos se retiren del grupo, el fondo se debe devolver a Visión Mundial para que disponga de este y pueda ser otorgado a otro grupo o para recontribuir con un proyecto comunitario.
- ✓ Para la entrega del Fondo de Inversión a los Grupos de Autoayuda se debe levantar un acta de entrega

En el plenario los y las participantes presentan todas sus inquietudes. El facilitador (a) abre el debate sobre cada una de las preguntas y dirige la reflexión acerca de la importancia de aprovechar las oportunidades que Visión Mundial está promoviendo con la implementación de este fondo como parte del modelo.

### Reforzamiento (10 minutos)

El facilitador (a) sienta a las y los miembros del grupo en círculo y con la dinámica de la papa caliente pregunta sobre los tres temas que se abarcaron en este taller.

- ¿Cuáles son los objetivos del Fondo de Inversión?
- ¿Qué hay que hacer para solicitar el Fondo de Inversión?
- ¿Cuáles son los criterios para obtener un préstamo del Fondo de Inversión?

### Gestión interna del grupo de autoayuda (30 minutos)

La gestión interna incluirá aquellos temas que son importantes para el grupo en función de sus intereses. Los puntos a tratar en esta sesión serán:

- a. Listado de participantes
- b. Ahorro y su verificación

- c. Utilizar Formato de Anotaciones de la Reunión como una herramienta de seguimiento al trabajo del grupo de autoayuda.
- d. Seguimiento del avance a los Planes de Negocio
- e. Temas varios

### Monitoreo

El facilitador (a) debe procesar toda la información y definir para reportar:

- ¿Cuántos están listos para recibir el préstamo del fondo de inversión o cumplen las condiciones?

### Evaluación (10 minutos)

A través de la dinámica de las caritas, se evaluará el cumplimiento de las expectativas, la aplicabilidad del tema, el tiempo del taller, el contenido, la metodología del facilitador y la calidad del evento.

### Duración

Este contenido tiene una duración de 3 horas y se desarrolla en un taller.

## ANEXO A

### Guión para sociodrama

Para este sociodrama, participará la Junta Directiva y el facilitador (a) como miembro del grupo de autoayuda (don Rolando). El facilitador se auxilia del Formato de Criterios Para Optar a Fondo de Inversión Nivel I, ver anexo.

#### Papeles de los participantes:

**Junta Directiva:** (aparecen sentados simulando una reunión)

**Miembro del Grupo de Autoayuda:** (Don Rolando-facilitador, llega a donde está la Junta Directiva reunida, saluda y expone) –Buenos días (saluda a cada uno de los miembros de la JD). Estoy contento porque les traigo mi Plan de Negocios ya terminado y vengo para que lo revisen y me hagan el favor de dar un préstamo.

**Junta Directiva:** –Buenos días don Rolando, que bueno verlo por acá.

**Presidente:** –Qué bueno que ya tenga su Plan de Negocios terminado y que se haya decidido solicitar un préstamo. Bueno don Rolando, dénos su plan para darle una miradita (hacen como que revisan el plan) Una panadería es la que va a poner verdad.

**Don Rolando:** –Sí. Después de tanto pensar y hacer cuentas me decidí por la panadería, eso si trae cuenta, porque a todos nos gusta el panito.

**Presidente:** –Se acuerda don Rolando que para poder darle un préstamo a un miembro del grupo de autoayuda es necesario llenar ciertos requisitos.

**Secretaria:** –Permítame don Rolando, necesito revisar si usted ha participado en todas las reuniones que hemos hecho en el grupo y en las capacitaciones que nos han dado del proyecto Entrelazos (Hace como que revisa listado de asistencia). Muy bien don Rolando, lo felicito, usted asistió a 5 reuniones de 6 que hemos tenido, porque si no hubiera asistido a la mayoría no tuviera derecho al préstamo.

**Don Rolando:** –¡já! como no voy a participar en las reuniones, si tan importantes que son, en esas capacitaciones que ha dado el facilitador (a) he aprendido tantas cosas, si no fuera por eso no hubiera podido hacer mi Plan de Negocios.

**Vocal:** –¿Por qué decidió poner una panadería don Rolando?

**Don Rolando:** –Pues la verdad es que mis hijas e hijos están creciendo y necesito dinero para ponerlos a estudiar, porque la cosecha me da solo para comer. Por eso pensaba y repensaba qué voy a hacer, mis hijas e hijos deben entrar a la escuela y no tengo dinero, en eso llegó ese facilitador (a) y con todo lo que habló me motivó y creo que poniendo esa panadería voy a tener los recursos para poder vivir un poco mejor.

**Tesorero:** –(Tiene en las manos las libretas de ahorro del grupo) permítame don Rolando, quiero ver cómo está usted con sus ahorros, porque para darle un préstamo usted debe tener ahorrado como mínimo US\$5.00, vamos a ver... ¡Ah, sí! don Rolando tiene ahorrado ya US\$9.00, además es la primera vez que solicita un préstamo, porque si ya hubiera hecho un préstamo tendría que haber devuelto el dinero prestado para darle otro ¿Usted está dispuesto a seguir ahorrando igual?

**Don Rolando:** –¡Claro que sí! Eso del ahorro me tiene animado, por supuesto que seguiré ahorrando.

**Vocal:** –Don Rolando, ya revisé sus datos generales, usted tiene 30 años, sabe leer y escribir, tiene su casita y nos hemos dado cuenta que ha puesto atención a las recomendaciones de prevención de enfermedades que se han hablado en el grupo.

**Presidente:** –Ya vio don Rolando que valió la pena ser miembro del grupo de autoayuda y cumplir con todos los requisitos. Felicidades, le daremos su préstamo para la panadería.

Criterios para optar a Fondo de Inversión (6,000 beneficiarios) NIVEL I			
Criterio	Nivel I con opción a Fondo de Inversión	Factores de ponderación	Pts
Capacidad organizativa	Las personas en este nivel estas interesadas en organizarse, en reunirse o formar parte de grupos y no se aislan del resto de la comunidad en términos organizativos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación en las 6 sesiones (4 puntos)</li> <li>2. Participación en 5 sesiones (3 puntos)</li> <li>3. Participación en 4 sesiones (2 puntos)</li> </ol>	4
Capacidad productiva	Aunque tienen una baja capacidad productiva, dedicados a la producción de granos básicos, con rendimientos muy bajos, están interesados en mejorar y diversificar; por lo general estas personas no son dueñas de la tierra donde producen. Pero tienen interés de buscar otras formas de generación de ingresos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A nivel familiar cuenta con actividad productiva, comercial o de servicios.</li> <li>2. Ha mostrado interés en buscar nuevas formas de generación de ingresos.</li> </ol>	2 2
Capacidad comercial / empresarial	Se identifica en el grupo que se ha despertado el interés por saber cómo se vinculan sus productos al mercado de su comunidad y muestra interés de intentar tener vinculación con otro grupo o negocio.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ha intentado vender algún producto en su comunidad o alrededores.</li> <li>2. Interesado en asociarse con otros para realizar actividades comerciales.</li> </ol>	2 2
Capacidad financiera	A pesar de su condición económica, están dispuestos a intentar ahorrar en mínima parte para iniciar o fortalecer su actividad productiva, aún se encuentran en un nivel de ingresos que no les permite cubrir sus necesidades básicas, tampoco cumplen con los requisitos de instancias financieras formales y no formales, lo que los hace que no sean sujetos de crédito.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ha invertido en la compra de algún bien (animales, herramientas, enseres de cocina) como una forma de mantener ahorro.</li> <li>2. Ha ahorrado dinero en efectivo.</li> </ol>	2 2
Aspectos sociales	En este aspecto aún no hay cambios sustanciales: so personas con bajos niveles educativos (en algunas ocasiones analfabetas), viven en condiciones precarias con hacinamiento y malas condiciones de vivienda, vulnerables a enfermarse, sobre todo las niñas y los niños, normalmente se encuentran aisladas o excluidas, viviendo en la periferia de las comunidades, al margen de los beneficios como acceso a agua, energía, electricidad, salud, educación etc.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hombres o mujeres mayores de 16 años.</li> <li>2. Sabe hacer cuentas.</li> <li>3. Cuenta con techo mínimo.</li> <li>4. Acude a los servicios de salud cuando existen enfermos en la familia.</li> </ol>	1 1 1 1
TOTALES	El mínimo de aceptación para que reciba Fondo de inversión será de 15 puntos.		20



## Solicitud Fondo de Inversión grupos de autoayuda

Fecha: \_\_\_\_\_

Nosotros el grupo: \_\_\_\_\_ ubicados  
en : \_\_\_\_\_

Por este medio solicitamos al Comité de Fondo de Inversión de Visión Mundial y al PDA \_\_\_\_\_ su apoyo para que nos otorguen el Fondo de Inversión que formará parte del fondo de ahorro del grupo de autoayuda para el otorgamiento de préstamos internos a los miembros del grupo, financiando actividades productivas y empresariales en beneficio de las familias.

El monto solicitado corresponde a la cantidad de: \_\_\_\_\_ para  
\_\_\_\_\_ miembros que integran el grupo de autoayuda: \_\_\_\_\_

Comprometiéndonos a cumplir con las condiciones que la Oficina Nacional de Visión Mundial en \_\_\_\_\_ y el PDA \_\_\_\_\_ nos establezca.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
**Presidencia**\_\_\_\_\_  
**Secretaría**\_\_\_\_\_  
**Tesorería**\_\_\_\_\_  
**Vocalía**

**Miembros (as) del grupo:**

1. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
17. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
18. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
19. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_
20. \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

### CARTA COMPROMISO

Entre el grupo \_\_\_\_\_ y el Proyecto Entrelazos PDA \_\_\_\_\_

Yo \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ años de edad, que me identifico \_\_\_\_\_ con \_\_\_\_\_ extendido en \_\_\_\_\_ el día \_\_\_\_\_ del mes \_\_\_\_\_ del 2012 \_\_\_\_\_ como representante del grupo \_\_\_\_\_. Por este medio hago constar que he recibido en calidad de FONDO DE INVERSIÓN, la cantidad de US\$ \_\_\_\_\_. Para ser utilizado como parte del fondo de ahorros del grupo que represento, y desde el cual se otorgarán préstamos a los miembros del grupo, para el desarrollo de actividades productivas y empresariales en beneficio de las familias de los miembros del grupo.

Estoy enterado y/o acepto que personal técnico del Proyecto Entrelazos y/o Visión Mundial, me visiten para conocer el avance de la administración del fondo de inversión y del fondo de ahorro, así como el estado de los préstamos otorgados.

Autorizo al Proyecto Entrelazos a exigirme el inmediato traslado del FONDO DE INVERSIÓN a otro grupo, en caso que en el grupo no estemos haciendo uso adecuado de estos fondos, según las normas contenidas en el REGLAMENTO DE FONDO DE INVERSIÓN, del cual tengo una copia, es de mi conocimiento y acepto.

Firma \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

Nombre de quien entrega el FONDO DE INVERSIÓN

Adjuntar copia del documento de identificación \_\_\_\_\_

Nota: para el caso del modelo sustituir Proyecto “Entrelazos” por el nombre del PDA que corresponda.

No. _____ \$ (moneda local) _____	No. _____ \$ (moneda local) _____
Recibí de: _____	Recibí de: _____
La cantidad de: _____	La cantidad de: _____
Por: _____	Por: _____
_____	_____
_____	_____
Lugar y Fecha: _____	Lugar y Fecha: _____
Orden No. _____	Orden No. _____