

Guía para aplicar el Modelo ACTIVO, versión hondureña del Modelo de Graduación, hacia la reducción de extrema pobreza (MODULO 2. Desarrollo de Capacitaciones y Asesoramientos)



“Ahorro, Cuenta financiera, Trabajo e Ingreso para la Vida Optimizada”



ABRIL 2019

INDICE

Capítulo 1. Resumen de capacitaciones y asesoramientos basados en el Modelo ACTIVO hacia la graduación de la extrema pobreza	P1
Capítulo 2. Capacitaciones y asesoramientos sobre la contabilidad del hogar	P3
2.1 Capacitaciones sobre la contabilidad del hogar	P3
2.2 Asesoramientos sobre la contabilidad del hogar	P12
Capítulo 3. Capacitaciones y asesoramientos sobre el uso apropiado del servicio financiero, sobre todo, el ahorro en la cuenta financiera	P13
3.1 Capacitaciones sobre uso de los servicios financieros	P13
3.2 Asesoramientos de la educación financiera a los hogares pobres	P18
Capítulo 4. Capacitaciones y asesoramientos sobre la mejora del ingreso	P19
4.1 Capacitaciones para las actividades económicas del hogar	P19
4.2 Asesoramientos y asistencia técnica para las actividades económicas del hogar	P24

Capítulo 1. Resumen de capacitaciones y asesoramientos basados en el Modelo ACTIVO hacia la graduación de la extrema pobreza

El Modelo **ACTIVO**, cuyo lema es “Ahorro, Cuenta financiera, Trabajo e Ingreso para la Vida Optimizada”, facilita la reducción de la extrema pobreza mediante los tres pasos dibujados abajo, promoviendo la autoayuda de los hogares participantes por la asistencia técnica y económica del sector público y el financiero.



Dibujo 1. Tres pasos del Modelo ACTIVO hacia la graduación de la extrema pobreza

Esta Guía presenta las metodologías para que los gestores sociales, funcionarios municipales y los otros brinden las capacitaciones y los asesoramientos técnicos a los hogares participantes. El Modelo ACTIVO ha preparado el material educativo para los hogares pobres, detallado así:



Imagen del material audiovisual



Imagen del material educativo didáctico

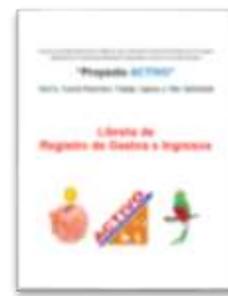


Imagen de la libreta de registro de gastos e ingresos

El material educativo didáctico contiene los siguientes tres módulos de manera coherente a los tres pasos del Modelo ACTIVO.

- (1) Mejoramos el manejo de la economía de hogar
- (2) Usamos servicios financieros
- (3) Analizamos cómo aumentar el ingreso

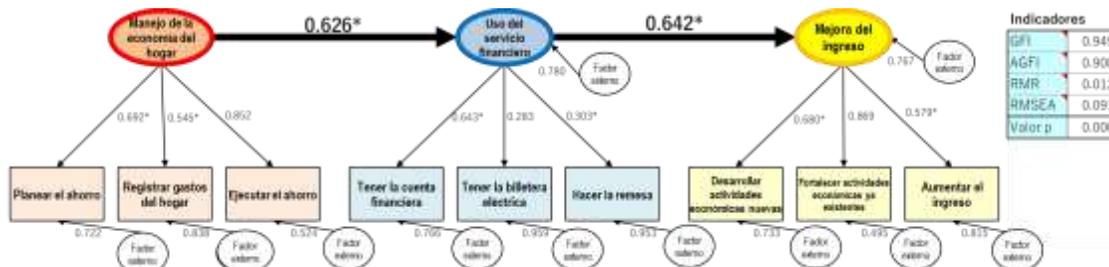
Se ha preparado también el material audiovisual sobre el manejo de la economía del hogar, educación financiera y el plan de micronegocio. Se puede descargar el material audiovisual de la página Web (<https://p-activo.jimdo.com/>). Los detalles de la aplicación de estos materiales se presentan a partir del próximo capítulo.

Como se indica en la figura de abajo, el “Ahorro” puede mitigar la vulnerabilidad que un hogar pobre tiene. Aun cuando ocurra el desastre natural o enfermedad de la familia, con el ahorro, el hogar puede superar la amenaza sin solicitar el crédito informal. Además, el dinero ahorrado se puede usar para iniciar y fortalecer las actividades económicas y productivas. Eso podrá aumentar el ingreso del hogar, y a la vez va a aumentar el ahorro. Así, “ahorrar el dinero” es el paso crítico para formar el círculo virtuoso que pueda romper la extrema pobreza.



Dibujo 2. Concepto de salida de la pobreza a través de fortalecimiento de ahorro

Para complementar este capítulo, cabe mencionar la importancia de los tres pasos señalados de esta Guía. La siguiente gráfica, elaborada estadísticamente mediante modelos de ecuaciones estructurales en base al resultado de aplicación de casi 500 hogares, presenta que hay relaciones significativas entre el manejo de la economía del hogar (contabilidad), uso del servicio financiero (cuenta financiera) y mejora del ingreso, por lo cual, se puede decir que los tres pasos propuestos del Modelo ACTIVO pueden generar la mejora sustentable de manera eficiente.



Dibujo 3. Relaciones de correlaciones entre los factores observadas en el Modelo

Capítulo 2. Capacitaciones y asesoramientos sobre la contabilidad del hogar

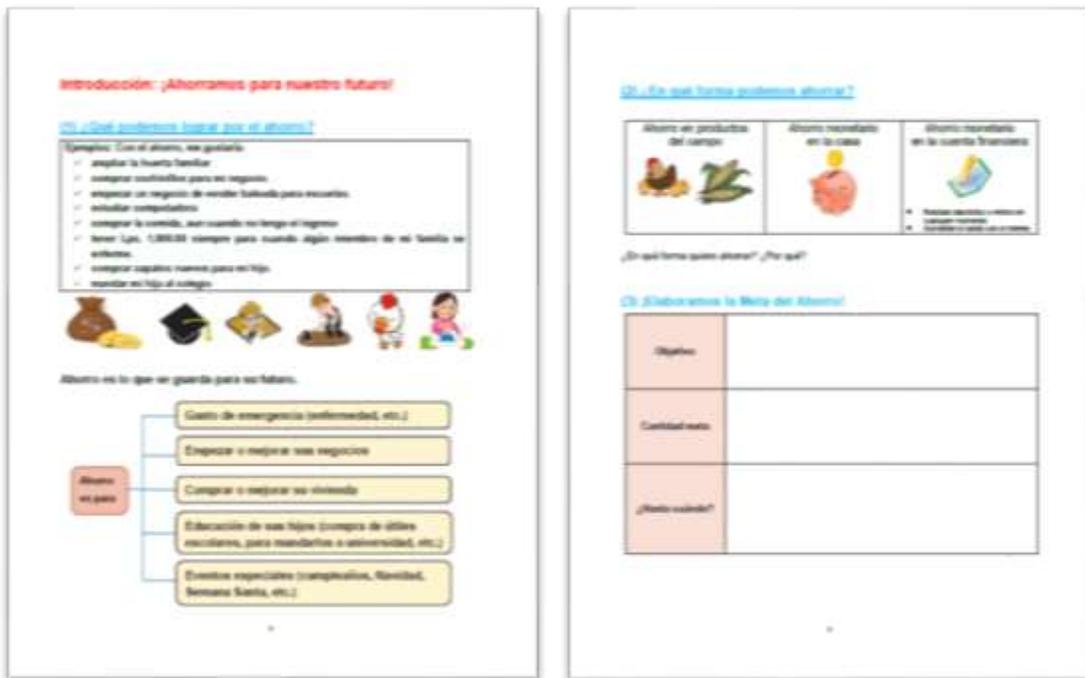
Este capítulo presenta cómo desarrollar capacitaciones y asesoramientos del primer módulo (paso) del Modelo ACTIVO.

2.1 Capacitaciones sobre la contabilidad del hogar

El material educativo desarrollado del Proyecto ACTIVO contiene las dos partes relacionadas a la introducción de la contabilidad del hogar; (i) la parte introductoria (¡Ahorrarnos para nuestro Futuro!) y (ii) el módulo 1 (¡Mejoramos el manejo de la economía de hogar!). Esta sección presenta cómo aplicar estas partes del material para las capacitaciones y asesoramientos a los hogares pobres.

2.1.1 ¿Cómo se puede aplicar la parte introductoria del material educativo didáctico (¡Ahorrarnos para nuestro Futuro!)?

Esta parte es de las páginas 1 y 2 del material educativo, cuya imagen se presenta así:



Se busca introducir y explicar a los participantes los elementos básicos del ahorro, explorando las metas u objetivos familiares, relacionándolos con los usos que tiene el ahorro para alcanzarlos, de manera que se pueda aprovechar para orientarlos hacia la elaboración de una meta de ahorro que posteriormente se pueda vincular con las capacitaciones sobre actividades económicas para conseguir una mejora de los ingresos en su hogar.

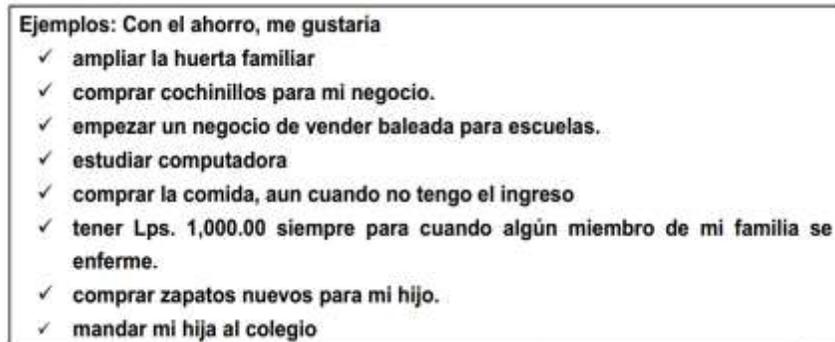
Los objetivos y las metas de esta sección son;

- Presentar las bondades y usos del ahorro en la vida de las personas
- Presentar las formas de ahorro más comúnmente utilizadas
- Comenzar a vincular el ahorro a una meta, (objetivo y/o inversión)

Esta sección se podrá desarrollar de siguiente manera, aplicado el material educativo del Modelo ACTIVO.

(1) Tema 1: ¿Qué podemos lograr con el ahorro?

Los instructores deben consultar a los participantes cuáles son los objetivos, metas e inversiones más importantes que necesiten o deseen hacer en su grupo familiar en el transcurso de los próximos 12 meses, y para los cuales podrían ahorrar.

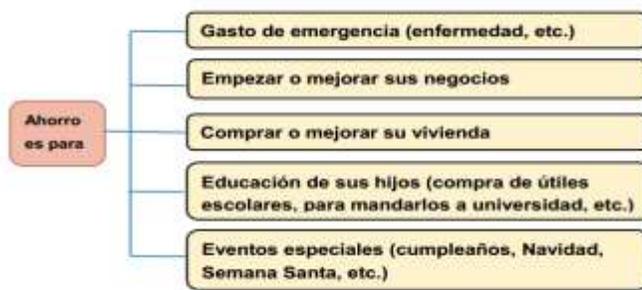


Es necesario comentar y repasar de manera concreta y rápida los elementos más importantes obtenidos en el desarrollo del tema.

(2) Tema: 2 ¿Qué es el ahorro?

Los instructores generan una discusión sobre el significado del ahorro con los participantes, a fin de construir un concepto del grupo, a partir de todos los aportes propuestos

Posterior a la construcción el concepto de ahorro, el instructor procede a realizar una lluvia de ideas, sobre el uso e importancia del ahorro, de manera de construir un listado:



(3) Tema: 3 ¿En qué forma podemos ahorrar?

Los instructores explican las formas más comunes de ahorrar, sus características, ventajas y desventajas:

- **En especies**, que incluye el ahorro a través de las cosechas o la compra de animales para engorde, o la adquisición de materiales de construcción (generalmente ladrillo, hierro y lamina, etc.), que pueden convertirse en efectivo (dinero) en el caso de emergencias.
- **Ahorro dentro de la casa de habitación**, por medio del uso de alcancías, o haciendo uso de escondites dentro de la vivienda como típicamente mencionados: debajo del colchón, enterrado en el piso...etc.
- **En una cuenta de ahorro**, explicando que se apertura en una institución financiera (generalmente un Banco, Cooperativa, Microfinanciera OPDF), y los requisitos que hay que cumplir, además se mencionara que el documento que respalda esta modalidad es una libreta de ahorro, donde se refleja los depósitos y retiros, también explicar lo que significa el interés recibido por sus ahorros.



Práctica realizada de un gestor social sobre formas de ahorro

Se consultarán a algunos de los participantes: ¿En qué forma quieren ahorrar? y ¿Por qué? y se orientara la discusión sobre la conveniencia de la cuenta de ahorro, por elementos como la seguridad, los intereses y dificultad para gastarlos de inmediato.

<p>Ahorro en productos del campo</p> 	<p>Ahorro monetario en la casa</p> 	<p>Ahorro monetario en la cuenta financiera</p>  <ul style="list-style-type: none">● Realizar depósitos o retiros en cualquier momento● Aumentar el saldo con el interés
--	--	--

Es muy importante realizar comentarios y repasar de manera concreta y rápida

(4) Tema: 4 ¡Elaboramos la meta del ahorro!

En esta parte los instructores explican a los participantes qué es y cómo se define una meta de ahorro.

Se explicará con los intereses, prioridades, objetivos, y necesidades de los grupos familiares de los participantes en los próximos meses, haciendo énfasis en la importancia para que las metas tengan un impacto o efecto positivo en sus familias. Y asimismo se elabora un listado con los aportes de los asistentes.

Se proporciona la siguiente estructura. para elaborar la meta de ahorro personal y se explica cada uno de los componentes que constituirán la meta de ahorro.

Objetivo	
Cantidad meta	
¿Hasta cuándo?	

- **Objetivo:** comprende lo que se busca conseguir con esta meta.
- **Cantidad meta:** es el valor aproximado en dinero para conseguir o alcanzar la meta propuesta.
- **¿Hasta Cuándo?:** la definición de un período o plazo de tiempo para alcanzar esa meta, en función de las características socioeconómicas del hogar. Debe recalcarse que estos cálculos deben ser realistas.

Las metas deben comenzar a orientarse hacia actividades que puedan mejorar el nivel de ingresos de los hogares, de manera que más adelante en el proceso de capacitación de ellos, se puedan relacionar con los cursos de formación laboral que podrán recibir, o con mejoras a introducir en las actividades económicas que ya realizan (Eje. Las personas que tienen negocios).



Práctica realizada de las mujeres participantes del Bono Vida Mejor, sobre la elaboración de la meta de ahorro

(1) Tema: 1 ¿Cómo podemos aumentar el ahorro?

Los instructores explican a los participantes las principales medidas para aumentar el ahorro:

➤ **Aumentar ingresos**

Se busca que los participantes comprendan el potencial que tiene el emprender nuevas actividades generadoras de ingresos como ser:

- ✓ Empezar nuevos negocios o hacer sus negocios más rentables. Aquí será útil abrir una lluvia de ideas para establecer ejemplos de este tipo de actividades, de acuerdo a las características socio económicas de los participantes. (venta de tortillas, siembra de hortalizas para vender, etc.).
- ✓ Obtener más trabajo o un mejor empleo. Como una alternativa para aquellos que no estén motivados a emprender una actividad por cuenta propia.

➤ **Reducir los gastos**

Se busca que los participantes identifiquen algunos rubros en sus gastos que puedan reducirse o eliminarse en su consumo y que no desmejoren su calidad de vida, con acciones como las siguientes:

- ✓ Consumir menos en artículos no esenciales (consumos menos importantes y derroches).
- ✓ Economizar el uso de recursos (uso eficiente del agua, electricidad, sobrante de comida, etc.)
- ✓ Comprar inteligentemente, adquiriendo al por mayor artículos de consumo básico cuando sea posible para reducir costos y comprar artículos en lugares que venden más baratos



Ejemplo de la explicación sobre posibles medidas para aumentar el ahorro



Práctica de clasificación de gastos, facilitada por un funcionario municipal

Para facilitar la comprensión de estas técnicas, será útil explicar una clasificación sencilla de sus gastos, como la que se propone a continuación:

- ✓ **Consumos esenciales:** se refiere a los alimentos necesarios, y servicios básicos de agua, electricidad, gas y otros según el contexto (Eje. Leña en zonas rurales)
- ✓ **Consumos que no son esenciales** (derroches): como el consumo de licores, cervezas, tabacos, lotería, casino, refrescos, recarga de celular (consumo injustificado) etc.
- ✓ **Inversión:** las inversiones sirven para el futuro, por ejemplo, esto incluye ahorro, educación (pago de matrículas, útiles escolares, etc.)
- ✓ **Emergencias:** incluye gastos emergentes para hacer frente a problemas de salud, tales como medicinas, costos de hospitalización, etc.

Para terminar esta parte, simultáneamente se podrá consultar a los participantes sobre otros ejemplos que permitan ampliar la lista de ejemplos de cada tipo de los gastos.

(2) Tema: 2 ¡Conozcamos la estacionalidad del flujo de caja (o dinero) en nuestra familia!

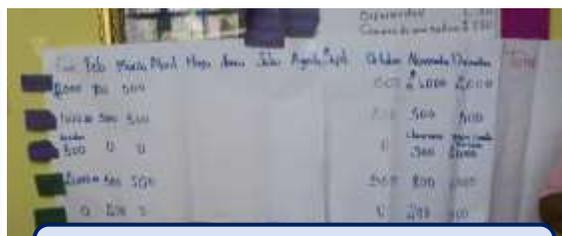
A continuación, se discutirán la estacionalidad del flujo de caja del hogar.

Los instructores explican cómo identificar aquellos meses en los que se gana más (hay más ingresos) en el hogar. Los que se dedican a agricultura tal como producción de maíz, café, etc., tendrán más ingreso en el tiempo de cosecha y menos ingreso en los otros meses. Así mismo, se identificarán aquellos meses en los que hay más gastos (salidas de dinero). Por ejemplo, el gasto de educación se concentra en los meses de matrícula, mientras que el gasto de alimentación siempre está determinado.

Luego, se discutirán cómo pueden hacer frente a estos desequilibrios de los ingresos y gastos. ¿Qué van a hacer en caso de que haya retraso entre los meses que gana más y los que gasta mucho? Los instructores animan a los hogares a ahorrar cuando tiene más ingreso con la mirada puesta en los meses que hay más gastos.

(2) ¡Conozcamos la estacionalidad del flujo de caja (dinero)!

Meses en que ganamos mucho	
	
Meses en que gastamos mucho	
	



Mes	Ingreso	Gasto	Saldo
Ene	500	300	200
Feb	500	300	200
Mar	500	300	200
Abr	500	300	200
May	500	300	200
Jun	500	300	200
Jul	500	300	200
Ago	500	300	200
Sep	500	300	200
Oct	500	300	200
Nov	500	300	200
Dic	500	300	200

Práctica de estudio de flujo de caja

(3) Tema: 3 ¡Registremos los gastos e ingresos del hogar!

Los instructores explican la importancia del registro de los movimientos de dinero que se dan en sus hogares (egresos e ingresos), para lo cual presentará la libreta de registro elaborado por el Proyecto ACTIVO, y explicará con ejemplos y ejercicios personalizados (practica individual, cuando fuera factible, o grupal). Además, se aprovechará para divulgar la opción de consultas, que podrán tener con los líderes comunitarios, para efectuar cualquier pregunta o despejar dudas que puedan tener para su llenado.

Se procederá a exponer y explicar la importancia del registro de gastos e ingresos, por medio del siguiente párrafo:

Es importante registrar los gastos e ingresos del hogar para:

- Identificar y clasificar los gastos (esenciales y los otros tipos)
- Analizar cómo reducir los gastos no esenciales (derroches)
- Analizar si el ingreso es suficiente para mantener (pagar) los gastos necesarios.
- Analizar cuanto se puede ahorrar mensualmente o semanalmente

Los instructores desarrollaran el siguiente ejemplo:

Formato del registro de gastos e ingresos mensuales

(Los lectores pueden usar el formato anexo de este material.)

Ingresos			Gastos		
Fecha	Detalle	Monto	Fecha	Detalle	Monto



Ejemplo del análisis de los gastos y los ingresos mensuales

Ingresos		Gastos	
Empleo	5,000	Gastos obligatorios regulares	
Negocio	2,000	Comidas	3,500
Venta de productos agrarios	2,000	Educación	1,200
		Salud	500
		Electricidad y agua	800
		Insumos productivos y comerciales	1,200
		Gastos necesarios ocasionales (Ceremonias especiales, etc.)	500
		Gastos no esenciales (Gaseosas, cervezas, etc.)	800
Ingresos Total	9,000	Gastos Total	8,500
Balance (Montos ahorrados)			500



Prácticas facilitadas por líderes comunitarios cooperantes

2.1.3 ¿Cómo se puede aplicar el material educativo audiovisual?

Es posible aplicar el material educativo audiovisual (video), cuya imagen se presenta abajo, para el desarrollo de las capacitaciones sobre la promoción de ahorro y la introducción de la contabilidad del hogar.



Imagen del material educativo audiovisual desarrollado del Proyecto ACTIVO

En este caso, se podrá desarrollar las capacitaciones de la siguiente forma:

- Presentar el video (aproximadamente 10 minutos)
- Escuchar las observaciones por parte de los participantes, para conocer y compartir entre todos las buenas prácticas ya desarrolladas por ellos
- Hacer las prácticas en el registro de gastos e ingresos.

Este video se puede ver en la página web. (<https://p-activo.jimdo.com/>)

2.2 Asesoramientos sobre la contabilidad del hogar

Brindar asesoramientos a los hogares pobres es esencial para maximizar su aprendizaje y mejorar su economía familiar, ya que el mismo podrá:

- fortalecer el aprendizaje obtenido de las capacitaciones
- promover las prácticas de los temas aprendidos de las capacitaciones
- aclarar las dudas que los participantes tienen
- motivar a los participantes para que ellos activen sus actividades financieras y productivas

Según las experiencias de las actividades piloto del Proyecto ACTIVO, en base al “Enfoque de Graduación”, brindar asesoramientos es clave para la introducción exitosa de la contabilidad del hogar. Es importante asesorar; (i) cómo desarrollar la meta de ahorros, (ii) cómo reducir los gastos innecesarios, y (iii) cómo mantener y mejorar la economía del hogar, etc.

En el cuadro de abajo se presentan las posibles preguntas que se pueden hacer por los participantes en cuanto a la contabilidad del hogar.

Es importante aclarar las dudas que tengan los participantes, a través del proceso de brindar los asesoramientos, y también animar a ellos a que sigan avanzando.

Tabla 1. Posibles preguntas que se hagan por los participantes en cuanto a la introducción de la contabilidad del hogar

Preguntas	Ejemplos de respuestas
a) ¿Cómo se puede ahorrar el dinero, sin tener suficiente ingreso?	El ahorro se puede generar, tanto por el aumento del ingreso como la reducción de los gastos. ¿Algunas veces usted cocina más que lo que consume? En caso afirmativo, sus gastos de alimentos se podrán reducir, y usted podrá ahorrar.
b) ¿Por qué es importante registrar los gastos e ingresos del hogar?	El registro podrá servir para; <ul style="list-style-type: none">● Analizar la posibilidad de consumir menos en artículos no prioritarios● Analizar la posibilidad de economizar el uso de recursos● Identificar el monto posible para ahorrar mensualmente
c) ¿Qué es el flujo del dinero anual y cómo se relaciona el mismo a la idea de ahorro?	El flujo de dinero anual es del resumen de entradas y salidas del dinero. Cada persona puede conocer en qué meses gasta más, en qué meses gana más, y en qué meses puede ahorrar más. Puede utilizar este conocimiento para hacer planeación del uso del dinero.

Capítulo 3. Capacitaciones y Asesoramientos sobre el uso apropiado del servicio financiero, sobre todo, el ahorro en la cuenta financiera

Este capítulo presenta cómo promover el uso apropiado del servicio financiero, sobre todo, el ahorro en la cuenta financiera.

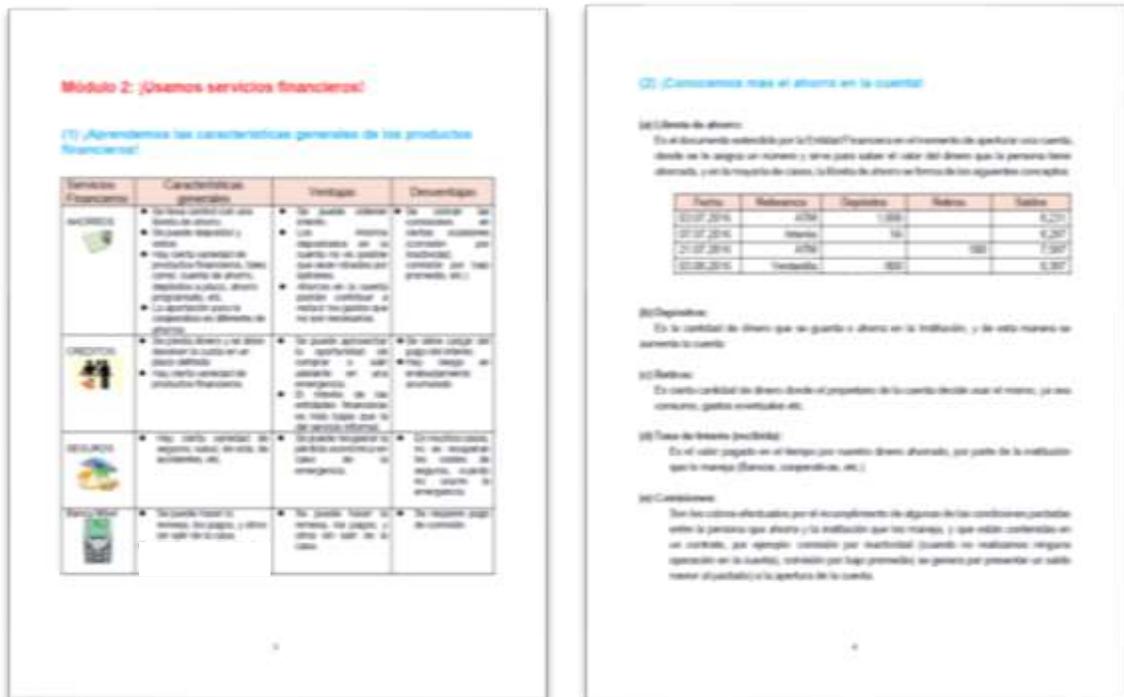
En muchos casos, los hogares pobres tienen ingreso limitado e inestable. Por lo cual, son muy vulnerables a las amenazas como desastre natural y enfermedad de su familia, etc. En este sentido, es muy importante promover el uso de la cuenta financiera.

3.1 Capacitaciones sobre uso de los servicios financieros

La educación financiera es el proceso por el cual se mejora la comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos. El objetivo de la educación financiera no es la presentación de los productos financieros, sino fortalecer la capacidad de los hogares pobres para tomar decisiones adecuadas en la obtención de productos y servicios financieros ofrecidos por el sistema financiero formal e informal.

Por esta razón, es importante fortalecer la capacidad financiera más que los conocimientos, a través de la educación financiera articulada con el fortalecimiento de la contabilidad del hogar, en la parte de Educación Financiera se explicarán los productos financieros, tales como ahorro, crédito, seguro y remesa, mencionando la solvencia basada en su flujo de caja y posible pérdida que tendría sin usar seguro.

El material educativo desarrollado del Proyecto ACTIVO contiene el módulo 2, que se refiere a la educación financiera, cuya imagen se presenta abajo.



Con este módulo de la capacitación se busca introducir a los participantes en el uso de los servicios financieros, con el fin de conocer sus características generales y las principales ventajas que estos pueden ofrecer, además se abordan algunas de sus desventajas. Finalmente se profundiza en el tema de ahorro y las operaciones más frecuentes que se generan en su manejo dentro de una institución financiera.

Los objetivos y las metas de esta parte son:

- Familiarizar a los participantes con los principales servicios financieros
- Acercar la oferta financiera a los participantes
- Mejorar los conocimientos de los participantes con relación al servicio de ahorro prestado por las instituciones financieras

Las capacitaciones de esta parte se podrán desarrollar aplicando el material didáctico del Modelo ACTIVO.

(1) Tema: 1 ¡Aprendamos las características generales de los servicios financieros!

Los instructores comenzarán explicando que las entidades financieras formales están legalmente autorizadas para manejar el dinero del público en general. Es decir que los bancos y las organizaciones privadas de desarrollo financieras (OPDF) están supervisadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y las cooperativas están supervisadas por el Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas (CONSUCOOP).

Se procederá a definir de forma conjunta con los participantes, ¿Cuáles son los tipos más comunes de instituciones financieras en su local?, y con las cuales probablemente tengan algún tipo de experiencia.

➤ **Cuentas de ahorro:**

Es un depósito de dinero en una institución financiera, donde los fondos depositados por una persona. tienen disponibilidad inmediata y generan cierta rentabilidad o intereses en función del tiempo y el valor ahorrado.

➤ **Cuentas de ahorro programado:**

Es un producto de ahorro que define un plazo en el cual se inmoviliza el dinero depositado y se establece un monto como valor final a alcanzar en ese período. Generalmente recibe una tasa preferencial relacionado al cumplimiento de las condiciones pactadas.

➤ **Depósitos a plazo fijo:**

Son sumas de dinero entregadas a una institución financiera, para generar

intereses en un período de tiempo determinado, donde se extiende un documento que generalmente se conoce como certificado (30, 60, 90, 180, 360 días, etc.).

➤ **Crédito:**

Es un préstamo de dinero que una institución financiera otorga a una persona, con el compromiso de que en el futuro, se devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago, y con un interés adicional (dinero). Los destinos para los cuales se otorgan los créditos son diversos como ser: capital de trabajo, compra de insumos, maquinaria, costos de producción para actividades agrícolas (agropecuarias), mejoras en las viviendas, etc.

➤ **Seguros:**

Es un mecanismo cuya finalidad es proteger a las personas contra riesgos (accidente, enfermedad, fallecimientos, desastres naturales, etc.) a cambio del pago de primas por un seguro que se ajusta a sus necesidades, ingresos y riesgo a cubrir (Salud, muerte, etc.).

➤ **Banca Móvil:**

Es un servicio que permite a los usuarios de una empresa de telefonía celular, realizar varias transacciones financieras que puede incluir, recargas de saldo, transferencias de dinero, pagos de servicios básicos, pago de remesas, y mucho más, de manera fácil, rápida y segura; en cualquier momento, usando un teléfono celular.

➤ **Pago de remesas:**

Se realiza para hacer transferencias provenientes del exterior, a través de alianzas con Courier, por ej. Moneygram, Western unión, etc.

➤ **Pagos por servicios:**

Ya sean públicos y privados, por eje. electricidad, agua potable, matrículas, colegiaturas, impuestos, etc.)



Ejemplo de presentación de diferentes servicios financieros

Cuadro resumen de servicios financieros

Servicios Financieros	Características generales	Ventajas	Desventajas
AHORROS 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se lleva control con una libreta de ahorro. ● Se puede depositar y retirar. ● Hay cierta variedad de productos financieros, tales como: cuenta de ahorro, depósitos a plazo, ahorro programado, etc. ● La aportación para la cooperativa es diferente de ahorros 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se puede obtener interés. ● Los Ahorros depositados en la cuenta no es posible que sean robados por ladrones. ● Ahorros en la cuenta podrán contribuir a reducir los gastos que no son necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se cobran las comisiones en ciertas ocasiones (comisión por inactividad, comisión por bajo promedio, etc.)
CREDITOS 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se presta dinero y se debe devolver la cuota en un plazo definido ● Hay cierta variedad de productos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se puede aprovechar la oportunidad de comprar o salir adelante en una emergencia. ● El interés de las entidades financieras es más bajas que la del servicio informal. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se debe cargar del pago del interés. ● Hay riesgo en endeudamiento acumulado
SEGUROS 	<ul style="list-style-type: none"> ● Hay cierta variedad de seguros: salud, de vida, de accidentes, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se puede recuperar la pérdida económica en caso de la emergencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ● En muchos casos, no se recuperan los costos de seguros, cuando no ocurre la emergencia.
Banca Móvil 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se puede hacer la remesa, los pagos, y otros sin salir de la casa. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se puede hacer la remesa, los pagos, y otros sin salir de la casa. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Se requiere pago de comisión.

(2) Tema: 2 ¡Conozcamos más sobre la cuenta de ahorros!

Los instructores profundizarán el entendimiento de los participantes sobre la cuenta de ahorro:

➤ **Libreta de ahorro:**

Es el documento extendido por la entidad financiera en el momento de abrir una cuenta de ahorros, donde se le asigna un número (para identificar la cuenta); y sirve para saber el valor del dinero que la persona tiene ahorrado, y en la mayoría de los casos, la libreta de ahorro registra los siguientes conceptos:

Fecha	Referencia	Depósitos	Retiros	Saldos
03.07.2016	ATM	1,000		8,231
07.07.2016	Interés	56		8,287
21.07.2016	ATM		500	7,587
03.08.2016	Ventanilla	800		8,387

➤ **Depósitos:**

Es la cantidad de dinero que se deposita para guardarlo o ahorrarlo en la institución, y de esta manera se puede aumentar la cuenta.

➤ **Retiros:**

Es la cantidad de dinero que el propietario de la cuenta de ahorros decide retirar, para usarlo en consumo para su hogar (alimentación, educación etc.), u otros gastos eventuales.

➤ **Tasa de interés:**

Es el valor pagado en el tiempo por nuestro dinero ahorrado, por parte de la institución que lo maneja (banco, cooperativa, Microfinanciera OPDF)

➤ **Comisiones:**

Son los cobros efectuados por el incumplimiento de algunas de las condiciones pactadas entre la persona que ahorra y la institución que los maneja, y que están contenidas en un contrato, por ejemplo:

*Comisión por inactividad (cuando no realizamos ninguna operación en la cuenta),

*Comisión por bajo promedio (se genera por presentar un saldo menor al pactado) a la apertura de la cuenta.

Se puede usar el material audiovisual combinando el material educativo didáctico. Este material audiovisual presenta también el tema de “derechos y obligaciones de los usuarios financieros”. Además de los temas presentados en las páginas anteriores de esta Guía.



Imagen del material educativo audiovisual desarrollado del Proyecto ACTIVO

Es recomendable programar la capacitación con el material audiovisual de la siguiente manera:

- Ver el video (aproximadamente 10 minutos)
- Intercambiar opiniones entre participantes en los temas de productos financieros, y

derechos y obligaciones de los usuarios financieros.

- En caso de que el oficial de entidad financiera sea instructor de la capacitación, se pueden presentar sus productos y servicios financieros como unos ejemplos.

Este video se puede descargar por la página Web del Proyecto (<https://p-activo.jimdo.com/>)

3.2 Asesoramientos de la educación financiera a los hogares pobres

Los hogares pobres podrán tener inquietudes e interrogantes sobre el uso de productos y servicios financieros, debido a la falta de conocimientos y experiencias. Por ende, es deseable que el asesoramiento solucione las dudas que los participantes tienen, como el caso que se presenta:



Dibujo 4. Imagen del asesoramiento

Otras posibles dudas que los participantes tienen se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 2. Posibles preguntas que hacen los participantes en cuanto a la introducción de la contabilidad del hogar

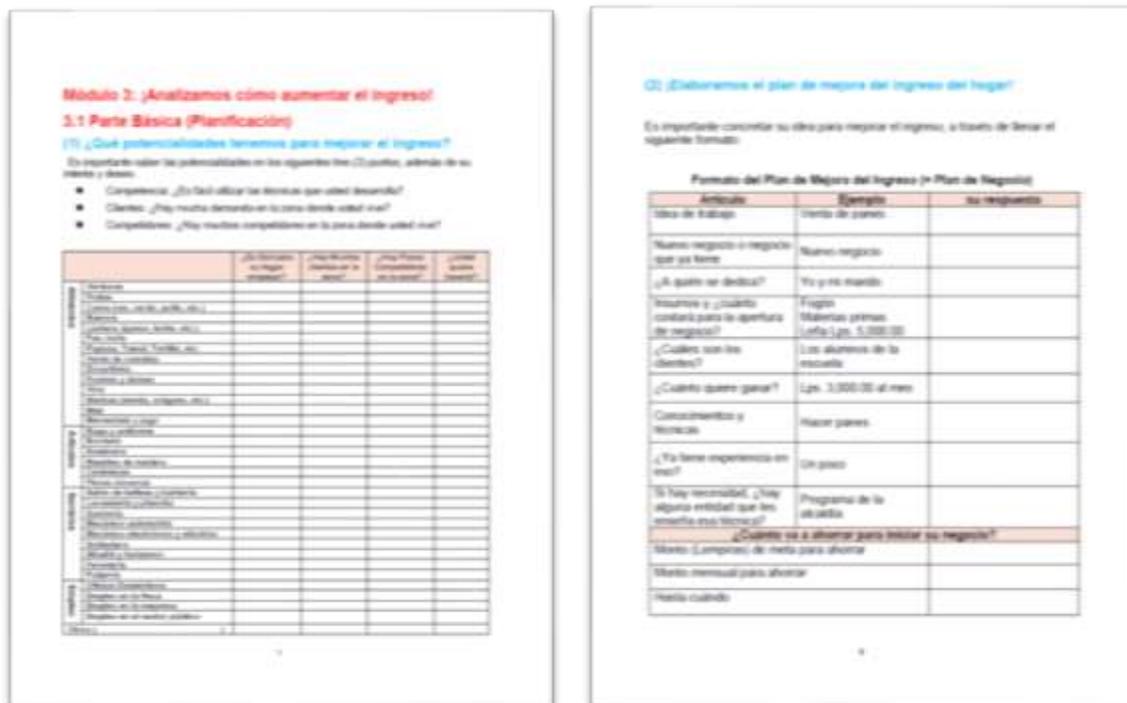
Preguntas	Ejemplos de respuestas
1) ¿El ahorro en el banco, no se pierde?	Si usted no hace ninguna transacción por cierto tiempo (unos años), su cuenta se desactiva una vez., y se puede activarlo nuevamente.
2) ¿La aportación (para la cooperativa) no se me devuelve?	Aportación para su cooperativa es su dinero. Solo necesita mantener cierta cantidad siempre.
3) ¿Cómo podré solicitar un crédito?	En muchos casos, la Entidad Financiera requiere que usted presente la identidad, la fotocopia de recibo de servicios públicos si hubiera, constancia de trabajo e ingresos y los otros, para solicitar el crédito.

Capítulo 4. Capacitaciones y asesoramientos sobre la mejora del ingreso

Este capítulo presenta cómo promover la mejora del ingreso mediante capacitaciones y asesoramientos, como el tercer paso del hogar hacia su graduación de la pobreza.

4.1 Capacitaciones para las actividades económicas del hogar

El material educativo propuesto del Proyecto ACTIVO tiene el módulo 3 (¡Analizamos cómo aumentar el ingreso!), cuya imagen de sus primeras páginas se presentan abajo.

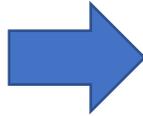
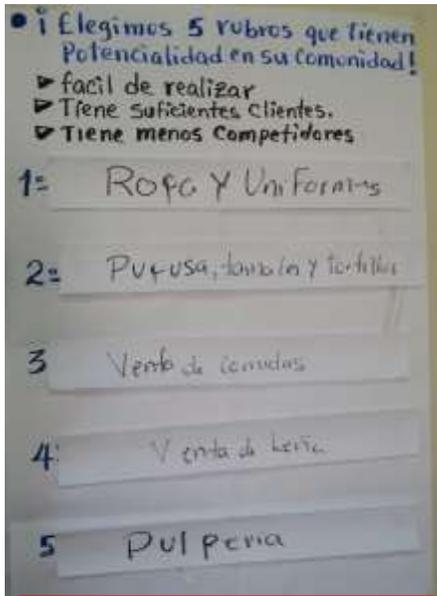


A la diferencia de los módulos 1 y 2 del material, este módulo 3 conlleva los temas más variados, por lo cual, es recomendable aplicarlo de manera flexible como ser:

(1) Planificación de un negocio

Esta formación permite el autodiagnóstico del potencial de aquellas actividades económicas identificadas por los participantes y que buscan emprender para mejorar sus ingresos, desde una perspectiva de sus competencias actuales, además se aborda la proyección de la demanda y determinación de la oferta dentro del mercado a incursionar (generalmente local). Se orienta a los participantes en la elaboración de un plan de negocios que permita definir los principales factores, e insumos a considerar para la puesta en marcha de un emprendimiento o del fortalecimiento de una actividad económica.

Posibles procesos para elaborar el plan de negocio se ilustra abajo.



Analizar si son factibles las ideas generados en términos de facilidad de realizar, demanda de clientes y competición

Concretar la idea, identificando la meta, los recursos que se puede asignar para el negocio, el costo necesario, etc.

Es posible aplicar el material educativo audiovisual (video), cuya imagen se presenta abajo, para el desarrollo de las capacitaciones sobre la mejora del ingreso del hogar.



Imagen del material educativo audiovisual desarrollado del Proyecto ACTIVO

Es recomendable programar la capacitación con el material audiovisual de la siguiente manera:

- Ver el video (aproximadamente 10 minutos)
- Intercambiar opiniones entre participantes en los temas de (1) si tiene suficiente técnica o experiencia para iniciar micronegocio, (2) si hay demanda o competencia en su zona.
- En caso de que algunos de los participantes ya tienen su propio negocio, será recomendable discutir el tema de mercadeo (4Ps).

Este video se puede descargar por la página Web del Modelo (<https://p-activo.ijimdo.com/>).

(2) Planificación financiera del negocio

Una vez dimensionados los fondos (capital) necesarios para implementar el plan de negocio, se procede a definir el tipo de producto financiero más adecuado. En general, se aprovecharán el ahorro como una fuente de autofinanciamiento. En caso de que el ahorro no sea suficiente, es recomendable que la municipalidad (o la mancomunidad) ofrezca la transferencia de bienes a los hogares que han fortalecido la capacidad de contabilidad del hogar y han desarrollado exitosamente el plan de negocio, para promover la apertura de su micronegocio. Por otro lado, quien ya tiene la experiencia de micronegocio, podrá intentar solicitar microcrédito a la entidad financiera

(3) Capacitación vocacional

Seguidamente, se brindará la capacitación vocacional para fortalecer el conocimiento y/o técnica del tema a que cada uno de los participantes se dedicará. Es recomendable programar la capacitación vocacional en breve plazo, ya que los participantes deben de estar ocupados por el trabajo, quehaceres domésticos y cuidado de sus hijos.

Las capacitaciones sobre los temas productivos y/o laborales técnicos, tales como la repostería y los otros, se deberán desarrollar de manera coherente a la demanda local, por ejemplo, no deberá implementarse la capacitación de la panadería en un lugar en que exista mucha competencia entre las panaderías ya operándose.

A continuación se presentan algunos ejemplos de capacitaciones, y de esta manera los lectores tengan ideas de cómo programar e implementar las mismas de estos temas. Sería importante usar los recursos locales (materiales existentes en la localidad, instructores locales, etc.), para que las capacitaciones sean apropiadas en la realidad de cada zona.

(i) Capacitación de Manualidades

- Objetivo: Tener el conocimiento básico sobre elaborar retrataras, coronas, y porta rollo de papel higiénico para la temporada navideña
- Instructor: Microempresaria local
- Duración: 8 horas
- Contenidos técnicos: (ver abajo)

	Para hacer Porta Rollo de papel Higiénico, la instructora explica cómo se corta un rectángulo de una forma para la base, y otro rectángulo para la porta rollos de papel.
	La instructora explica cómo se forma las flores con moldes termo formado
	Los participantes decoran el adorno

(ii) Capacitación de Corte del cabello

- Objetivo: Aprender los conocimientos básicos y procedimientos de corte del cabello
- Instructor: Microempresario local
- Duración: 4 horas x 2 veces
- Contenidos técnicos: ver abajo.

	Después de las explicaciones del instructor, las participantes se cortaron el cabello entre ellas mismas. Luego cortaron el cabello de las personas que ellas llevaron como invitadas y así practicaron más. Al finalizar cada corte la instructora corrige los errores para que las participantes vean en que han fallado y tratar de no volver a cometerlo.
---	--

(iii) Capacitación de Siembra y Cultivo de Hortalizas Familiar

- Objetivo: Aprender siembra y cultivo de hortalizas familiar
- Instructor: Oficial del programa del gobierno con la cooperación internacional
- Duración: 6 horas
- Contenidos técnicos: ver abajo.

		<p>El instructor explica cómo limpiar el terreno, seleccionar el suelo y medir para la siembra.</p> <p>Los participantes dividen el terreno con trozos de maderas y siembran las semillas proporcionadas</p>
		<p>Se les entrego a los participantes el sistema de riego y ya han recibido la explicación sobre el uso, funcionamiento, instalación para que tengan una mejor producción</p>

(iv) Capacitación de Corte y Confección

- Objetivo: Tener el conocimiento básico sobre elaborar un estilo de falda lo más esencial (falda de uniforme)
- Instructor: microempresario local
- Duración: 8 horas x 2 veces
- Contenidos técnicos: ver abajo

	<p>La Instructora enseña el metro en pulgadas.</p> <p>Los participantes aprenden parte de los paletones es lo que más cuesta porque tiene que quedar con medida cada uno de los paletones para que la falda no quede en desnivel</p>
	<p>Una vez hecho los paletones se procede al cierre de la falda</p>
	<p>Segunda parte de la capacitación de corte y confección es confeccionar una falda con tela con la máquina de coser. Siempre inicia de medición.</p> <p>La instructora explica parte del procedimiento de coser. Una vez hecho los paletones se procede al cierre de la falda, se pone la pretina. Por último, se hace el ojal, botón y planchado.</p>

4.2 Asesoramientos y asistencia técnica para las actividades económicas del hogar

Es recomendable que los funcionarios municipales y líderes comunitarios apoyen el seguimiento de las actividades productivas y económicas de los hogares, para asegurar la generación de efectos positivos después de la implementación de capacitaciones y la oferta de insumos productivos. En este seguimiento, es importante aplicar el concepto de “negocios inclusivos”, que significa los negocios desarrollándose de manera que la mujer pobre se involucre en la cadena de valor, como se presenta en la siguiente tabla los casos prácticos desarrollándose en base al Modelo ACTIVO.

Tabla 3. Casos de negocios inclusivos desarrollándose en base al Modelo ACTIVO

 <p>Red entre mujeres emprendedoras en la zona urbana</p>	<p>Hay ciertas mujeres emprendedoras quienes ya tienen alta experiencia de negocios. Es recomendable fortalecer la red entre dichas emprendedoras exitosas y nuevas participantes mediante las actividades en el mercado de la zona urbana. La foto presenta un ejemplo desarrollándose en el Mercado Séptima Avenida del Distrito Central, para fortalecer la red comercial entre mujeres emprendedoras y (ii) diversificar los productos para la venta en el mercado.</p>
 <p>Desinfectante</p>	<p>Es importante satisfacer la demanda de los hogares pobres por los servicios y productos suministrados de los mismos.</p> <p>La venta de desinfectante se promueve en Tegucigalpa para (i) mejorar la sanidad de domicilios de hogares pobres, (ii) facilitar el reciclaje de botellas plásticas vacíos y (iii) brindar las oportunidades del ingreso a los participantes.</p>
 <p>Peluquería</p>	<p>Según el estudio realizado del Proyecto ACTIVO, hay brecha entre la demanda y el suministro en las áreas de peluquería y manualidades. En otras palabras, en estas áreas hay oportunidades en que las mujeres pobres podrán desarrollar sus negocios.</p>
 <p>Acceso al mercado</p>	<p>Es importante que la municipalidad y los otros actores apoyen el acceso de los hogares participantes al mercado. La municipalidad de Las Vegas, departamento de Santa Bárbara, ofrecen a las mujeres participantes las oportunidades de vender sus productos en la feria municipal y facilitan que supermercados locales compren y vendan los productos desarrollados de mujeres locales.</p>

(FIN)