

Conteúdos:

		Página
Sessão 1	A Visão dos 5000Mais:	2
	• Alimentando os Cinco Mil	2 – 3
	• Exercício Prático para Estudantes	3
Sessão 2	Preparando para sucesso:	4
	• Olhando para sucesso	4
	• Escolhendo o Projecto Certo	4
	• Lançando Boas Fundações	5
	• Boa Planificação	5
	• Exercício Prático para Estudantes	5
Sessão 3	Preparando o Seu Plano do Projecto:	6
	• Pesquisa do Mercado e Estratégia	6 – 7
	• Reduzindo Riscos de Fracasso	7
	• Preparando o Plano Financeiro	8 – 9
	• Exercício Prático para Estudantes	10
	• Modelo de Planificação de 5000Mais	11 - 13
Sessão 4	Executando Teu Projecto	14
	• Guardando Registos	14 - 18
	• Exercício Prático para Estudantes	18
Sessão 5	Fontes de Financiamento	19
	• Exercício Prático para Estudantes	19
	• Diretrizes para Poupanças de CONFIANÇA e Grupos de Empréstimos	20 - 24

Sessão 1: A Visão dos 5000Mais

Lema: *Falando da **pobreza** por **empoderar** pessoas.*

1.0 Alimentando os Cinco Mil

A visão vem da história de alimentação dos cinco mil em Marcos 6:30-44.

Três Palavras Chaves:

- Compaixão
- Empoderamento
- Multiplicação

1.1 COMPAIXÃO

"Dêem-lhes vocês algo para comer" Marcos 6:37

- **Acção Prática** – o amor de Deus sempre guia à uma acção
- **Dá responsabilidade** – Jesus deu aos Seus discípulos a responsabilidade de satisfazer a necessidade do povo.
- **Exige responsabilidade** – os discípulos eventualmente levaram responsabilidade por andarem na fé e obediência.
- **Mobiliza** – Deus mostra-nos seu coração e espera-nos respondermos com uma acção prática.

A parte chave da visão dos 5000Mais é mobilizar a igreja local para efectivamente alcançar os pobres em suas comunidades locais.

1.2 EMPODERAMENTO

Jesus respondeu - "Quantos pães vocês têm? Verifiquem". Quando ficaram sabendo, disseram: "Cinco pães e dois peixes". Marcos 6:38

O problema é:

- Nós somente vemos o que não temos
- Nós somente pensamos o que não podemos fazer
- O pouco que temos, rendido à Deus, é o início da provisão milagrosa de Deus.

Empoderamento envisions e assiste comunidades a sair do seu ciclo de pobreza usando os seus próprios recursos mesmo inadequados que podem parecer.

1.3. MULTIPLICAÇÃO

“Todos comeram e ficaram satisfeitos, e os discípulos recolheram doze cestos cheios de pedaços de pão e de peixe. Os que comeram foram cinco mil homens.” Marcos 6:42-44

- Começaram com o que tinham
- Olharam para Deus
- Saíram em obediência
- Todos estavam satisfeitos

Multiplicação faz crescer recursos da comunidade por longo tempo da liberdade sustentável da pobreza.

Multiplicação de recurso encoraja a auto-dependência e evita criação ou prolongamento da cultura da dependência externa.

1.4. Exercício Prático para Estudantes:

1.4.1. Leia cuidadosamente a história de alimentação dos cinco mil em Marcos 6:30-44 e responda as seguintes questões:

- a) O que a história te diz sobre o que deverias fazer quando descobrires que há necessidades na tua comunidade?
- b) Que recurso que os discípulos encontraram para alimentar os cinco mil homens?
- c) O recurso seria suficiente para alimentar a multidão sem ajuda de Deus?
- d) O que é que a história te diz sobre oração?
- e) Em que ponto achas que a comida foi multiplicada – foi antes dos discípulos começarem a distribuir ou no tempo que davam?
- f) O que é que a história te diz sobre fé?
- g) O que a história te diz sobre usando a tua fé?
- h) Como é que tu aplicas as lições aprendidas a partir da história para te encorajares ou uma outra pessoa qualquer para iniciar um projecto de geração lucrativa?

1.4.2. Encontre outras pessoas e pratique falando-lhes as lições que Jesus ensina a partir da história de alimentação dos cinco mil.

1.4.3. Tu achas que é o plano de Deus que as pessoas vivam na pobreza? Deia razões sobre a tua resposta. Quando respondes pense sobre Deus como Pai perfeito para Seus filhos e depois pense sobre quais seriam os teus desejos para os teus próprios filhos como parente.

Sessão 2: Preparando para Sucesso

2.0. Desejo ao Sucesso

O que é sucesso?

Sucesso = Procurar saber o que Deus quer que tu faças e fazendo isso.

Sucesso = Escolhenddo o Projecto certo

Sucesso = Fazendo alguma coisa que outras pessoas quaisquer precisam e que estão desejando pagar-te por isso.

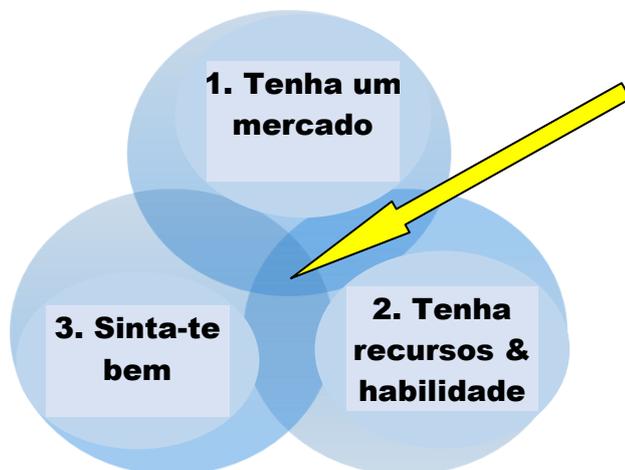
Sucesso = Pessoas querem comprar de ti, não de qualquer outra pessoa.

Sucesso = Tendo algum resto do que pessoas te pagaram depois de pagares as tuas despesas.

Sucesso = Cuidando do resto do dinheiro e não gastando-o.

2.1 Escolhendo o Projecto Certo

Seja um **produto** que fazes ou cresces; ou um **serviço** que fazes para outros.



1. Alguém tem que querer o que ofereces e pagar-te por isso.
2. Tu tens que ter habilidade e recurso para ofereceres o que pessoas querem, quando é que elas quererem e como elas querem os tais recursos.
3. Tu tens que te sentires bem sobre o que fazes.

Escolhendo um projecto onde os três ciclos se sobrepõem dá-te uma melhor oportunidade para sucesso.

2.2. Lançando Boas Fundações

Para teres sucesso tu deves edificar o teu projecto sobre boas fundações.

O que tu pensas que essas são?

Ex. Trabalho árduo, disciplina, confiabilidade, clientes, qualidade de produto/sserviço honestidade, integridade, boa atitude aos clientes, bons amigos, bons conselhos, cuidado com dinheiro, serviço sorridente, atitude positiva, perseverança, oração, fé e boa planificação.

2.3 Boa Planificação

Porquê Plano?

Preparando um bom plano irá ajudar-te a entender:

- ❖ Onde estás a ir e como chegar lá;
- ❖ Qual é o teu Mercado potencial;
- ❖ Quais habilidades irás precisar e onde podes obtê-las;
- ❖ Os riscos e como minimizá-los;
- ❖ O que precisas e onde precisas;
- ❖ Quanto é que vai custar;
- ❖ Quanto vais precisar para vender um produto de modo a sustentar a tua renda e fazer lucro;

Tu podes verificar o teu progresso contra um bom plano.

Tempo gasto na preparação de um bom plano irá ajudar-te a ter sucesso.

2.4. Inicie Pequeno e Simples – o princípio ‘MOPS’

Quando inicias um novo projecto aplique o princípio **MOPS** (*Mantém-O Pequeno e Simples*).

M	-	Mantém
O	-	O
P	-	Pequeno
S	-	Simples

Isso vai ajudar-te a ganhar experiência sem grandes custos de erros.

2.5. Exercícios Práticos para estudantes:

- 2.5.1. Pensando sobre “olhando para sucesso”, o que sucesso poderia parecer para ti?
- 2.5.2. Qual seria uma boa geração de renda do projecto para iniciares?
- 2.5.3. Por que tu deverias manter o teu novo projecto pequeno no início?
- 2.5.4. Qual possível geração de renda de projectos poderia ser iniciado por pessoas na tua comunidade os quais não têm terra?
- 2.5.5. Que fundações tu precisas lançar na tua própria vida para ajudar a tua própria geração de renda de projecto para ter sucesso?

Sessão 3: Preparando o Plano do Teu Projecto

3.0. Existem muitos elementos na preparação de um bom plano de projecto mas os três principais são:

- ❖ **Pesquisa do Mercado e Estratégia**
- ❖ **Reduzindo o Risco de Fracasso**
- ❖ **Preparando o Plano Financeiro/Caixa**

Para a lista de questões que, se tu responderes irão ajudar-te a preparar um bom plano, veja o modelo de 5000Mais no fim desta seção.

3.1 Pesquisa do Mercado e Estratégia

3.1.1 Liste o que tu precisas saber para o teu projecto proposto, eg:

- Quem são os teus prováveis clientes?
- Quantos existem?
- O que eles podem pagar?
- Qual é a história dos preços da venda?
- Com quem tu estás competindo?
- Porquê teus competidores estão fazendo bem?
- Porquê os teus competidores não estão fazendo bem?
- Por que é que as pessoas vão querer comprar contigo?
- Qual é o teu “Ponto de Venda Único”?
- Onde está o melhor lugar de vender o teu produto?
- Que nível de vendas estás desejando?
- Como é que tu vais fixar os teus preços de venda?

3.1.2 Planifique como procurar saber informações que precisas?

Havendo alistado todas as coisas que precisas descobrir depois planifique como irás ter as respostas. Lembre-te que tu podes procurar, fazer perguntas e escutar – tudo isso é tão barato.

3.1.3 Planifique como comercializar o teu produto?

A partir do que aprendeste ao realizar tua pesquisa de Mercado então, planifique como vais comercializar o teu projecto ou como vais anunciar.

Ex. *Postagem, folhetos publicitários, boca a boca, boa exibção, boa leve embalagem, etc.*

Lembre que o meio mais barato de publicitar é através de boca a boca dos clientes satisfeitos.

3.2 Reduzindo riscos de Fracasso (Risco de Gestão)

Passo 1. Identifique todas coisas que poderiam cair mal (risco)

Passo 2. Identifique como tu podes proteger o teu projecto de cada risco (reduz o risco)

Passo 3. Estime o custo financeiro de cada item no passo 2

Use esta tabela de gestão abaixo para te ajudar.

Risco	Medida de Redução de Risco	Custo

Algumas medidas de reprodução poderão ser muito caras para o tamanho do teu projecto particularmente nas fases iniciais.

3.3 Preparando o Plano Financeiro/Caixa

3.3.1 Termos usados:

- **Custos Fixos (a sobrecarga):** dinheiro que será gasto, seja tenha feito vendas ou não.
- **Custos Variáveis (executando ou operando):** dinheiro que é gasto na produção do teu produto ou serviço.
- **Receita das Vendas:** é a renda estimada da venda.
- **Lucro:** é a receita de vendas menos, todos os custos de fornecimento das mercadorias ou produtos.
- **Fluxo de Caixa:** é o resumo do dinheiro de entrada ou saída do projecto durante um tempo.
- **Ponto de equilíbrio:** é quando o projecto sai de uma perda para o início de gerar lucros.

3.3.2 Fazendo o plano financeiro/caixa:

- Liste todos itens de despesas ou receitas e seus preços.
- Estabelece quando é que tu esperas despesas ou receita
- Resume os custos estimados e vendas numa tabela como mostra o exemplo abaixo. A escala do tempo pode ser escolhido para adequar ao teu projecto.

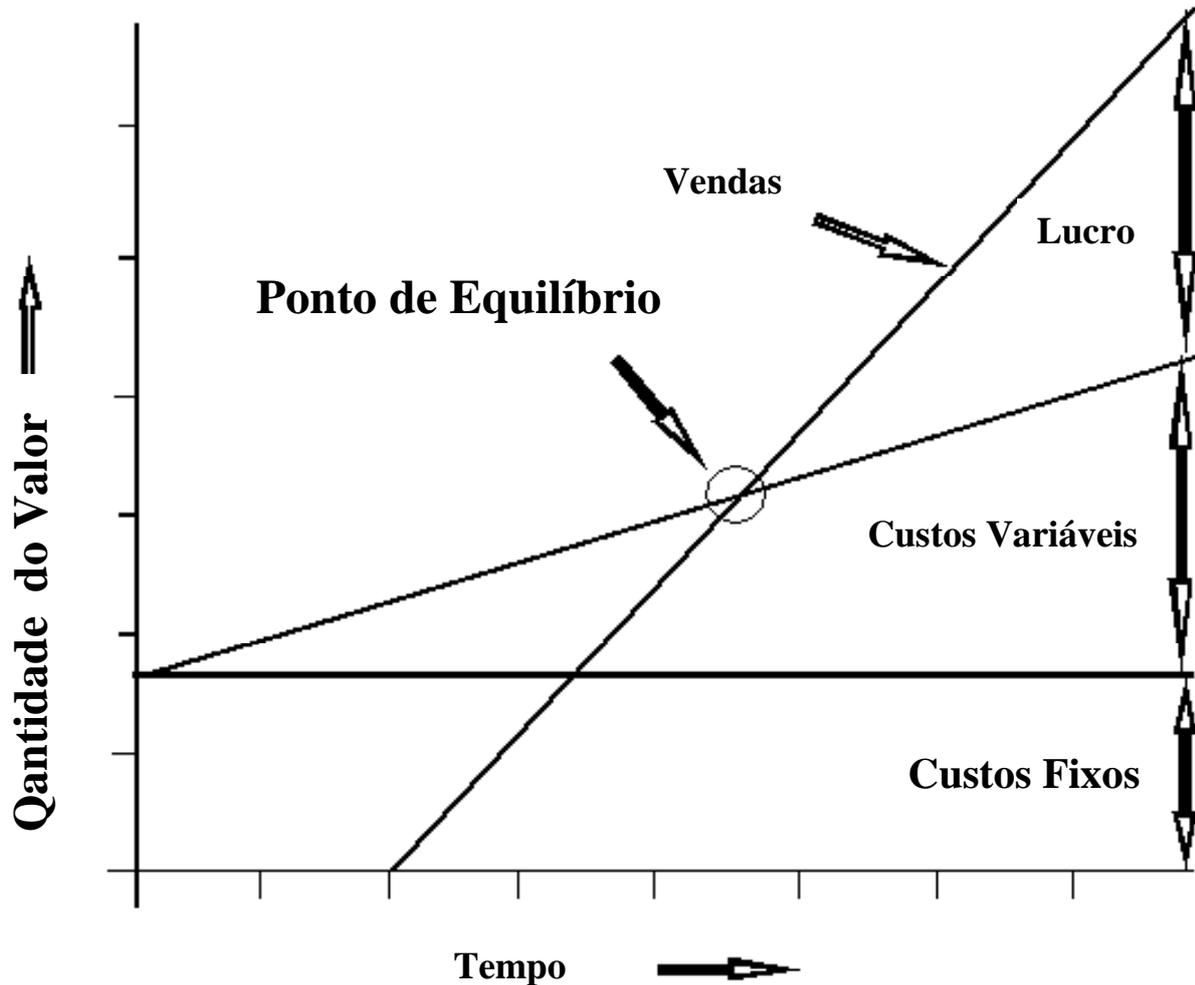
Não te esqueças de reembolsos de um empréstimo se estás a planificar levares um!

Item	Custo (-) saída do dinheiro; (+) entrada do dinheiro			
	Plano do Mês 1	Plano do Mês 2	Plano do Mês 3	Plano do Mês 4
Custo Fixo & capital	-20000	-3000	-3000	-3000
Custo variável	-4000	-1500	-5000	-4000
Receita das Vendas	0	0	0	+105000
Fluxo de Caixa este Mês	-24000	-4500	-8000	+98000
Fluxo de Caixa Acumulado	-24000	-28500	-36500	+61500

- Complete para três diferentes níveis estimados de vendas – baixo, médio e alto.
- A tabela vai dizer-te quanto dinheiro precisarás para investir antes de gerares um lucro e quanto tempo vai durar (o ponto de equilíbrio).
- Se estás planificando de levar um empréstimo, também vai dizer-te quanto dinheiro precisarás de pedires emprestado.

3.3.3 Calculando o ponto de equilíbrio

A informação da tabela do fluxo da caixa também pode ser mostrada na forma do gráfico:



Quando já ter tido o suficiente das vendas para chegar no ponto de equilíbrio tu comesças a ter o retorno do teu investimento e do fornecido, tu continuas a fazer vendas na mesma taxa tu terás um LUCRO!

3.4 Exercícios Prático para Estudantes:

3.4.1 Escolhe um projecto simples de geração de renda (pode ser produto ou serviço) e prepara o plano do projecto – Reparte o plano em três diferentes elementos:

1. Pesquisa do Mercado e Estratégia

- a) Liste todas coisas que irás precisar para procurar saber e diz onde e como irás encontrar as respostas.
- b) Explique em qual lugar que propões para a venda do teu produto ou serviço e como tu propões a publicidade.

2. Reduzindo o Risco de Fracasso

Prepare uma tabela de redução de risco mostrando como tu planificas para gerir o risco e melhorar a oportunidade de sucesso para o projecto escolhido.

3. Plano Financeiro/Caixa

- a) Prepare um fluxo de caixa numa forma de tabela listando todos itens das despesas e de renda que tu prevês e faça a estimativa do dinheiro. Indique quanto dinheiro que precisaria ter em mão antes de iniciares o projecto e quanto tempo antes esperarias para chegar no ponto de equilíbrio.

Resume o teu plano de projecto de geração de renda usando o modelo de 5000Mais o qual pode ser encontrado na página.

3.5 Modelo de Planificação de 5000Mais

Que produtos ou serviço que pretendes fornecer?

.....

Que objectivos tens? Estes podem ser para ti, teu grupo, teu negócio e/ou teus clientes?

.....

O que te fazes provavelmente ter sucesso?

.....

Quem fará parte do projecto?

.....

.....

Se tu estás num grupo:

Como é que o projecto será dirigido?

.....

Como é que tu vais dividir o trabalho (combine as pessoas com suas habilidades):

a) trabalho

.....

b) Manutenção de registos

.....

c) lucros

.....

d) Quaisquer outras responsabilidades?

.....

Com que frequência o grupo irá se encontrar?

.....

Como é que vais registar a participação, atrasos, preguiças, trabalho árduo, etc.?

.....

Como é que vais partilhar os lucros (e perdas)?

.....

Que habilidades irás precisar?

.....
.....

Tu tens as habilidades? – se não, onde irás tê-las e quanto é que vão custar?

.....
.....

O que é que a tua pesquisa do Mercado mostrou?

a) Quem são os clientes?

.....

b) Quantos são e o que podem pagar?

.....

c) Com quem estás competindo?

.....

d) Porque eles quererão comprar contigo?

(Qual é o teu Ponto de Venda Único: qualidades, conveniência, continuidade, preço, etc.)

.....
.....

Que nível de vendas que tu estás desejando e como é que vais fixar o teu preço de venda?

.....
.....

Como é que vais vender? (Promoção, pacote, lugar, etc.)

.....
.....

Quais são os riscos e como é que vais reduzir os tais riscos?

Riscos Possíveis	Medida de Redução de Riscos
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Que recursos que tu vais precisar e quando é que vais precisá-los? (Licenças, dinheiro inicial, equipamento, premissa/local, contactos, conselho profissional, fornecedores, auto-confiança (Deus), tempo, etc.) *Preenche na folha em anexo.*

Quais são os teu custos? [Fixos e variáveis] *Preenche numa folha separada e anexe no plano.*

Qual é o teu fluxo de caixa previsto? *Preenche numa folha separada e anexe no plano.*

Que lucro deverias ter? *Preenche numa folha separada e anexe no plano.*

Que dinheiro reservado irás precisar? *Preenche numa folha separada e anexe no plano.*

Como é que irás monitorar o negócio e suas finanças?

.....
.....
.....

Tu precisas do empréstimo, se sim, quanto precisas e como vais reembolsar? *Preenche numa folha separada e anexe no plano.*

Sessão 4: Executando o Teu Projecto

4.0 Guardando Registos

Guardar registos ajuda-te a:

- Verificar o teu progresso contra o teu plano do projecto– *ex. comparando renda e despesas ; o crescimento está como foi planificado?*
- Recalcular o teu ponto de equilíbrio e fluxo de caixa.
- Conhecer a rentabilidade do projecto
- Fazer necessárias decisões financeiras mais cedo do que muito tarde – *tal como comprar estoque extra, empregar mais pessoas, etc.*
- Levar vantagem das oportunidades comerciais – *ex. Há um produto vendendo melhor que outros, se sim, estoque mais esse produto.*
- Planificar com antecedência com confiança para o próximo período do teu projecto.

4.1 Tipos de registos para guardar:

- Acordos escritos
- Folhas de Trabalho
- Registos de Produção
- Contas
- Fluxo de Caixa

4.1.1 Acordos escritos entre quaisquer partes envolvidas no projecto.

- a) Acordos de trabalho – grupos
- b) Contrato de empréstimos
- c) Acordos rentáveis
- d) Contrato de trabalho

a) Acordos de trabalho - grupos

Reduzir o risco de argumentos entre pessoas tomando parte no projecto como co-operativo – deveria ser escrita o que é concordado antes do projecto iniciar.

Este deve incluir os termos, responsabilidades, a contribuição financeira e o compartilhar do ganho ou perda.

b) Contratos de empréstimo

Quaisquer empréstimos levados deveria ter um claro acordo com termos e condições de reembolso.

Registe quando empréstimos são recebidos e quantos são e tenha assinaturas do recibo.

Registe quando empréstimos são pagos e quantos são e tenha assinaturas do recibo.

c) Acordos Rentáveis

Qualquer local ou terreno rendado deveria ter um acordo claro com termos e condições escritas incluindo quanto tempo o acordo vai durar.

Registe quando as rendas são pagas e quanto é que é, e tenha assinaturas de recibos.

d) Contratos de Trabalho

Se tu estás sendo empregado ou empregando outra pessoa então tenha um acordo escrito traçando os termos e condições do emprego incluindo a do empregado.

Registe quando remunerações são pagas e ter assinaturas do recibo.

4.1.2 Folhas de Trabalho – quem faz o quê e quando faz?

As horas e o que qualquer um que trabalha no projecto faz, deve ser registado. Isto vai ajudar a determinar se os individuais estão a contribuir para o sucesso do projecto e que podem ser recompensados de acordo. Também o registo pode ser usado para ver se o trabalho está sendo realizado eficientemente ou podem existir formas alternativas mais económicas de fazê-lo.

Nome	Data	Tempo	Trabalho Levado a Cabo
Roberto	22.08.2013	8.00h -12.00h	Limpa & desinfeta a capoeira
Gene	22.08.2013	8.00h-16.00h	Vende galinhas no mercado
Queni	22.08.2013	17.00h-18.00h	Actualiza contas

4.1.3 Registos de Produção (ou diário)

Data	Descrição	Custo	Comentário
22.06.2013	100 Nº. exótico pintos de 2 dias de idade comprado do Rongo, fornecedor de pinto.	50/= cada	
24.06.2013	2 pintos mortos		Nenhuma razão óbvia
22.07.2013	98 galinhas debicadas e inoculadas.	5/= cada	Realizado pela veterinária governamental do MIGORI
22.08.2013	98 galinhas vendidas no mercado Migori.	300/= cada	Clientes estavam impressionados pela qualidade. Clientes querem comprar todas próxima ninhada. Celular: 0727593876
22.08.2013	Capoeira limpada e desinfetada pronta para próxima ninhada.	900/= líquido desinfetante	Estrume vendido por 1200/=

4.1.4 Contas (uma página sugerida para cada)

Renda Mensal

Data	Recurso	Quantidade
	Apresentado (A)	
	ex. Próprio Dinheiro	
	ex. Empréstimo	
	ex. Vendas	
	ex. Poupança separado dos lucros	
	<u>Renda Total</u>	

Despesa Mensal

Data	Descrição	Quantidade
	ex. Estoque	
	ex. Ferramentas/Matérias-primas	
	ex. Remunerações	
	ex. Renda	
	ex. Electricidade	
	ex. Poupança	
	ex. Pagamento de Empréstimo	
	<u>Despesa Total</u>	

Renda - Despesa = **A** **A** é para lucro!!

Tu porém apresente a conta (**A**) para o início da próxima página.

- Lembre que tu podes decidir desenhar alguma coisa do lucro para separar. Ex. Para sementes da próxima temporada ou re-equipamento e pô-la na conta de “poupança”.
- Lembre, se pediste emprestado dinheiro ou comprometido ao empréstimo, rendas ou remunerações que estes ainda terão que serem pagos, então, seja sábio como tu usas o lucro.

4.1.5 Fluxo de Caixa

Cada mês use registo mensal de contas para comparar o actual fluxo de caixa contra o planificado.

Faz o uso da Tabela do Fluxo de Caixa que preparaste para o teu plano de negócio, (podes adicionar coluna extras para o actual) e registe o que está a acontecer actualmente com o teu projecto.

Isso vai ajudar-te a levar acção cedo para colocar coisas certas se figuras dizem-te que alguma coisa está indo mal.

Vai dar-te a informação que precisas para habilitar-te para planificar o teu projecto para o próximo período adiante com confiança.

Item	Custo (-) saída do dinheiro; (+) entrada do dinheiro							
	Mês 1		Mês 2		Mês 3		Mês 4	
	Planificado	Actual	Planificado	Actual	Planificado	Actual	Planificado	Actual
Custo Fixo & capital	-20000		-3000		-3000		-3000	
Custo variável	-4000		-1500		-5000		-4000	
Receita de Vendas	0		0		0		+105000	
Fluxo de Caixa este mês	-24000		-4500		-8000		+98000	
Fluxo de Caixa Cumulativo	-24000		-28500		-36500		+61500	

Lembre! Sucesso = Tendo alguma coisa restada do que as pessoas pagaram-te depois de pagares as despesas.

Quando tu teres completado a tabela então prepare um novo plano e fluxo de caixa para o próximo período do te projecto.

4.2 Exercício Prático para Estudantes:

- 4.2.1. Liste todas as maneiras das quais guardar registos vão ajudar-te em ser mais sucedido em executar o projecto de geração de renda.

Sessão 5: Fonte de Financiamento

5.1. Lembre que usando o que tens é o início de milagre.

Quando se pensa de finança para o teu projecto considera estas opções nesta ordem:

1. Tu tens poupanças ou vendas de itens excedentes – sem juros, sem dívida.
2. Família ou amigos – baixo ou sem juros
3. Associações da comunidade (esquemas de poupanças e empréstimo, cooperativo de crédito, esquema de CONFIANÇA de 5000Mais patrocinado) - baixo juros
4. Instituições de Micro-finança - altos juros/curto prazo
5. Bancos. Geralmente não voltados para pequenos empréstimos ou dívidas não garantidas: – altos juros

Lembre que tu precisas de um bom plano, pois irás mostrá-lo outros (família, o investidor, um grupo de poupança e empréstimo da comunidade, uma ONG, um gerente bancário) que tu tens numa proposta sólida.

5.2 Exercícios Práticos para Estudantes:

5.2.1. Leia a parábola de Talentos em Mateus 25:15-28. O que esta passagem ensina sobre o uso dos recursos que Deus deu-nos?

5.2.2. Leia as histórias da viúva de Sarepta em 1 Reis 17:7-16 e o óleo da viúva em 2 Reis 4:1-7. O que estas histórias ensinam sobre fé, obediência e multiplicação?

5.2.3. Como é que as verdades aprendidas das histórias acima mudam a tua maneira de pensar sobre recursos quando planificas o teu projecto de geração de renda?

Diretrizes para Poupanças de CONFIANÇA e Grupos de Empréstimos

Verdade

Respeito

Unidade

Sustentabilidade

Transformação.

Alvo: Capacitar grupos locais para servirem a partir dos seus próprios recursos, para que possam:-

a) enfrentar uma crise a qual por outro lado poderia causar um membro a usar o seu próprio capital de trabalho, ou colocar em risco o seu projecto de geração de renda.

e/ou

b) disponibilizar empréstimos aos membros para que eles possam investir no início, alargando ou diversificando o projecto de geração de renda.

Modelo: O grupo criará um fundo através da sua própria poupança o qual estará disponível para empréstimos aos membros do grupo. O grupo deverá ser construído em confiança e encorajamento e prestação de contas mútuas. O compromisso é exigido uns aos outros entre os membros do grupo, para integridade, abertura e trabalho árduo.

Diretrizes

(As diretrizes que se seguem são uma sugestão para serem usadas pelos membros assim que estabelecem o seu grupo de CONFIANÇA. Mudanças ou acréscimos podem ser feitos democraticamente concordado pelos membros).

1. O grupo deveria ter um presidente, tesoureiro, secretário (os membros oficiais) e outros membros. Os membros oficiais para serem apontados pelo grupo para seis meses renováveis no voto maioritário num encontro regular do grupo, desde que pelo menos seis membros estejam presentes. (um mínimo de 7 membros e máximo de 30 é recomendado para um grupo. Considere dividir ou iniciar um novo grupo se mais membros desejarem se juntar.)
2. Todos os membros registam com uma pequena taxa de administração de 50 INR ou um valor decidido pelo grupo. Este dinheiro é para ser usado para as despesas tais como caderno de registo, cadernetas, etc. Cada um deles terá uma caderneta para o seu próprio registo de poupanças, etc.
3. O grupo deveria se encontrar uma vez por semana ou uma vez em todas as duas semanas, qualquer período que seja que o grupo decidir, para encorajamento e treinamento mútuos. Notas de decisões importantes deveriam ser guardadas por secretário.
4. Cada membro deveria pagar uma taxa de poupanças de 50 INR (ou um valor segundo a decisão do grupo) em cada encontro e isso deve constar no registo do grupo e no próprio registo do membro.
5. A conta bancária deveria ser aberta para assegurar as poupanças. O presidente e o tesoureiro somente podem operar a conta juntos, o saldo deve ser apresentado em cada encontro do grupo.

6. Quando o fundo poupado for suficiente, os membros podem requerer para um empréstimo o qual será limitado para o máximo de 10 000 INR durante os primeiros dois anos da existência do grupo. (Posteriormente, o grupo pode votar para aumentar este valor máximo). Membros exigirão um historial de poupança contínua e regular por pelo menos três meses antes deles solicitarem um empréstimo para o projecto.
7. O Plano do Projecto de Geração de Renda, o qual inclui a previsão do fluxo de caixa (a não ser que o empréstimo é para atender a saúde da família ou outras crises), é necessário solicitar o empréstimo. Este plano é para ser verificado, modificado (se necessário) e aprovado por um oficial e um outro membro do grupo.
8. O empréstimo é para ser aprovado por um voto simples maioritário num encontro regular do grupo [**mais** de 50% a favor], desde que seis membros estejam presentes. (Se é uma crise precisando uma acção urgente não pode esperar para o próximo encontro, quaisquer dois oficiais mais um outro membro podem aprovar o empréstimo).
9. Se o empréstimo não está aprovado o aplicante pode resolicitar depois de um mês.
10. Se o pedido do empréstimo não sucedido foi devido a falta do fundo do grupo, a lista em espera deve ser estabelecida com base na ordem de chegada, desde que o plano do projecto tenha sido aprovado.
11. Se o empréstimo não é aprovado devido a um Plano ruim e propostas não realísticas outros membros deveriam ajudar em melhorar o Plano.
12. Um contrato de empréstimo deve ser assinado por oficial e o solicitante(s) e testemunhado pelo ancião da comunidade ou oficial [Veja directriz 19].
13. O cronograma do pagamento do empréstimo com detalhes do valor do empréstimo e termos de pagamento (incluindo qualquer intervalo de tempo antes do início dos pagamentos) deve ser preparado e cópias entreguem para o secretário e ao solicitante(s).
14. O empréstimo é retirado da conta de poupança do grupo e pago ao solicitador. O oficial e o solicitador, ambos assinam para concordarem com a transferência que foi feita.
15. Os pagamentos do empréstimo são depositados e registados pelo(s) oficial(is) e o(s) solicitador(s).
16. Juros de 1% por calendário mensal são cobrados sobre o saldo devedor calculado mensalmente para o último dia do mês e aumentado ao total pendente no primeiro dia do mês seguinte. Juros são cobrados apenas sobre o valor em dívida. O pagamento antecipado diminuirá o valor de juros pago e o pagamento tardio aumentará o valor, tal como 1% por cada mês ainda é cobrado.
17. Os inadimplentes do empréstimo afectam a todos no grupo e prestam contas ao grupo. Uma inadimplência ocorre quando o pagamento está atrasado há mais de dois meses.
18. Os inadimplentes estarão sujeitos às seguintes sanções: Interdito para mais empréstimos até três meses depois do empréstimo original ter sido pago e retirados direitos de voto ao mesmo tempo. Se os pagamentos de mais de um mês estão

faltando no Projecto ou Empréstimo de Crises, as poupanças do membro serão confiscadas até o valor da inadimplência, o restante, se houver, será devolvido ao membro e, em seguida, sua membrasia será terminada.

- 19.** O ancião da comunidade local ou oficial deveria ser informado da existência do grupo e carimbar os acordos. Se surgirem disputas que não podem simplesmente e serem resolvidos com segurança dentro do grupo, então, o ancião da comunidade local ou oficial deveria ser dito para mediar.
- 20.** As regras devem ser decididas pelo grupo no início.

Poupanças de CONFIANÇA e Grupo de Empréstimos

Contrato de Empréstimo

Lugar..... Número de Ref. de Empréstimo..... Data.....

Eu,por meio deste concordo levar um **empréstimo** deste grupo de poupanças

de..... a uma taxa de juuros de % ao calendário mensal para a finalidade de

Eu farei o reembolso de acordo com o cronograma acordado e manterei o grupo informado do meu progresso.

Assinado..... a pessoa levando empréstimo (imprimir nome).....

Assinado..... a pessoa levando empréstimo (imprimir nome).....

Assinado..... o Oficial do grupo (Imprimir nome).....

Assinado membro do grupo (imprimir nome).....

Carimbo ou Assinatura do ancião da Comunidade ou oficial:-

Este empréstimo foi totalmente reembolsado com juuros de ...% ao mês civil em (data).....

Assinado (Mutuário(s))

Assinado (Oficial)

Poupança de CONFIANÇA e Grupo de Empréstimo Cronograma de Reembolso do Empréstimo

Número de referência do empréstimo

Empréstimo recebido (data) Valor.....INR

Empréstimo para ser reembolsado emINR por mês por um período de meses a uma taxa de juros de% por mês civil iniciando em(data)

Assinado (Mutuário(s))

Assinado (Oficial)

Data de vencimento do Reembolso	Data Actual de Reembolso	Valor reembolsado	Recebido por assinatura do oficial do Grupo	Juros acumulados este mês em 1%	Saldo do Empréstimo Pendente

Exemplo

12,000 Empréstimo feito em 1 de Maio de 213 a 1% de juros por mês civil para ser reembolsado em 6 meses em parcelas mensais de 2,070 com um pagamento final 2,074. Total reembolsado ser 12,424.

Mês	Data de vencimento do Reembolso	Data Actual de Reembolso	Valor reembolsado	Recebido por assinatura do oficial do Grupo	Juros acumulados este mês em 1%	Saldo do Empréstimo Pendente
1	31/05/13	-	0		120	12120
2	30/06/13	30/06/13	2070	xxxxxxxxxx	121	10171
3	31/07/13	31/07/13	1500	xxxxxxxxxx	102	8773
4	31/08/13	31/08/13	2070	xxxxxxxxxx	88	6791
5	30/09/13	-	0		68	6859
6	31/10/13	31/10/13	2000	xxxxxxxxxx	69	4928

Por causa de pagamentos perdidos ou incorrectos no período de término do contrato de seis meses, apenas 7,640 foram reembolsados e outros 4,928 ainda estão pendentes, além de quaisquer outros juros a serem adicionados.