

Contenido:

	Página	
Sesión 1	La visión de 5000Plus:	2
	• Alimentando a los Cinco Mil	2 – 3
	• Ejercicios prácticos para estudiantes	3
Sesión 2	Preparándose para el éxito:	4
	•Apuntando al éxito	4
	•Elegir el proyecto adecuado	4
	•Establecer buenos cimientos	5
	•Buena Planificación	5
	•Ejercicios prácticos para estudiantes	5
Sesión 3	Preparación de su plan de proyecto:	6
	• Investigación y estrategia de mercado	6 – 7
	• Reducción del riesgo para reducir oportunidad de fallas	7
	• Elaboración del Plan de Entradas y Salidas de Dinero	8 – 9
	• Ejercicios prácticos para estudiantes	9 – 10
	• Modelo de planificación 5000Plus	11 - 13
Sesión 4	Ejecutar su proyecto	14
	•Llevar Registros	14
	•Ejercicios prácticos para estudiantes	19
Sesión 5	Recursos de fondos	20
	•Ejercicios prácticos para estudiantes	20
	•Lineamientos para Ahorros y Préstamos Grupos de CONFIANZA	21 - 24

Sesión 1: La visión de 5000Plus

Lema: *Resolviendo la pobreza a través de empoderar a las personas*

1.0 Alimentación de los Cinco Mil

La visión viene de la historia de la alimentación de los cinco mil en Marcos 6:30-44.

Tres palabras claves:

- Compasión
- Empoderamiento
- Multiplicación

1.1 COMPASIÓN

"Dadles vosotros de comer" Marcos 6:37

- **Acción práctica** – el amor de Dios siempre lleva a la acción
- **Da responsabilidad** – Jesús dio la responsabilidad de suplir la necesidad de la gente a sus discípulos
- **Asume la responsabilidad** – los discípulos finalmente asumieron la responsabilidad al caminar en fe y obediencia
- **Moviliza** – Dios nos muestra su corazón y espera que respondamos con acciones prácticas. Acción

Una parte clave de la visión de 5000Plus es movilizar a la iglesia local para alcanzar efectivamente a los pobres en sus comunidades locales.

1.2 EMPODERAMIENTO

'Jesús respondió - "¿Cuántos panes tienes? Ve y mira." Cuando se enteraron, dijeron: "Cinco y dos peces". Marcos 6:38

El problema es:

- Solo vemos lo que no tenemos
- Solo pensamos en lo que no podemos hacer
- Lo poco que tenemos, entregado a Dios, es el comienzo del milagro de la provisión de Dios

El empoderamiento prevé y ayuda a las comunidades a salir de su ciclo de pobreza utilizando sus propios recursos, por inadecuados que parezcan.

1.3 **MULTIPLICACIÓN**

'Todos comieron y se saciaron, y los discípulos recogieron doce canastas llenas de pedazos de pan y pescado. El número de los hombres que habían comido era cinco mil.' Marcos 6:42-44

- Empezaron con lo que tenían
- Mirar a Dios
- Salió en obediencia
- Todos estaban satisfechos

La multiplicación aumenta los recursos de la comunidad para la liberación sostenible a largo plazo de la pobreza.

La multiplicación de recursos fomenta la autosuficiencia y evita crear o prolongar una cultura de dependencia de la ayuda externa.

1.4 **Ejercicios prácticos para estudiantes:**

1.4.1 Lee atentamente la historia de la alimentación de los cinco mil en Marcos 6: 30-44 y contesta estas preguntas:

- a) ¿Qué te dice la historia sobre lo que debes hacer cuando te das cuenta de una necesidad en tu comunidad?
- b) ¿Qué recurso encontraron los discípulos para alimentar a las cinco mil personas?
- c) ¿Habría sido suficiente el recurso sin la ayuda de Dios para alimentar a la multitud?
- d) ¿Qué te dice la historia sobre la oración?
- e) ¿En qué momento crees que se multiplicó la comida? ¿Fue antes de que los discípulos comenzaran a repartirla o mientras la repartían?
- f) ¿Qué te dice la historia sobre la fe?
- g) ¿Qué te dice sobre el uso de tu fe?
- h) ¿Cómo puedes aplicar las lecciones aprendidas de la historia para animarte a ti mismo? o alguien más para iniciar un proyecto de generación de ingresos?

1.4.2 Busque a otra persona y practique contarle las lecciones que Jesús enseña de la historia de la alimentación de los cinco mil.

1.4.3 ¿Crees que es el plan de Dios que la gente viva en la pobreza? ¿Justifica tu respuesta? Cuando responda esto, piense en Dios como el Padre perfecto para Sus hijos y luego piense en cuáles serían sus deseos para sus propios hijos como padre.

Sesión 2: Preparación para el éxito

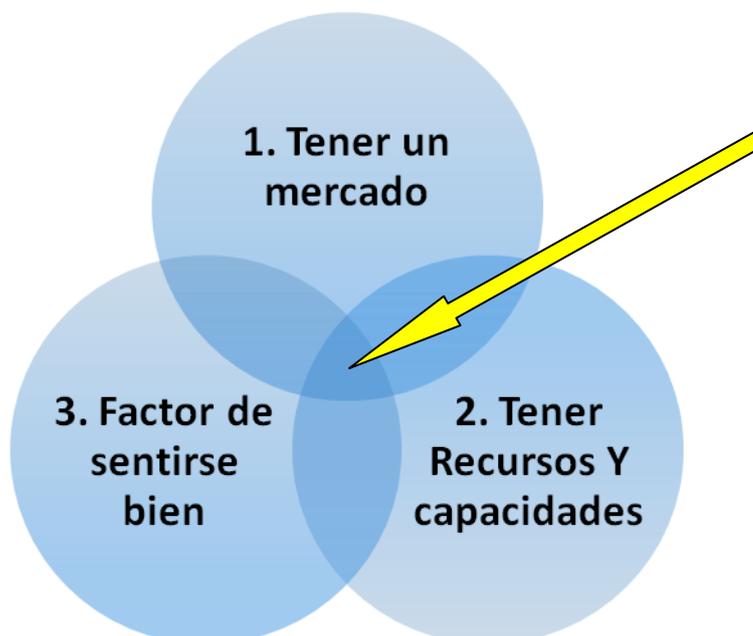
2.0 Objetivos para el éxito

¿Qué es el éxito?

- éxito = Descubrir lo que Dios quiere que hagas y hacerlo.
- éxito = Elegir el proyecto adecuado.
- éxito = Hacer algo que alguien más quiere lo suficiente como para que esté dispuesto a pagarte por ello.
- éxito = Gente que quiere comprarte a ti y no a otra persona.
- éxito = Tener algo que sobra de lo que la gente te ha pagado después de haber pagado tus gastos.
- éxito = Cuidar el dinero sobrante y no malgastarlo.

2.1 Elegir el proyecto adecuado

Ya sea un **producto** que haces o cultivas; o un **servicio** que haces por otros



1. Alguien tiene que querer lo que proporcionas y pagarte por ello.
2. Debes tener la capacidad y los recursos para proporcionar lo que la gente quiere, cuando lo quieren y como lo quieren.
3. Tienes que sentirte bien con lo que haces.

Elegir un proyecto en el que los tres círculos se superpongan le brinda la mejor oportunidad de éxito.

2.2 Establecer buenos cimientos

Para tener éxito debes construir tu proyecto sobre buenos cimientos.

¿Qué crees que son estos?

Por ejemplo, Trabajo arduo, disciplina, confiabilidad, clientes, producto/servicio de calidad, honestidad, integridad, buena actitud hacia los clientes, buenos amigos, buenos consejos, cuidado con el dinero, servicio sonriente, actitud positiva, perseverancia, oración, fe y buena planificación.

2.3 Buena Planificación

¿Por qué planificar?

Preparar un buen plan te ayudará a entender:

- ❖ Hacia dónde vas y cómo llegar.
- ❖Cuál es su mercado potencial.
- ❖ Qué habilidades necesitará y dónde puede obtenerlas.
- ❖ Los riesgos y cómo minimizarlos.
- ❖ Lo que necesitas y cuando lo necesitas.
- ❖ Cuánto costará.
- ❖ Cuánto necesitará vender un producto para mantener sus ingresos y obtener ganancias.

Puede comparar su progreso con un buen plan

El tiempo dedicado a preparar un buen plan le ayudará a tener éxito.

2.4 Comience pequeño y simple: el principio del 'beso'

Al iniciar un nuevo proyecto aplica el principio **KISS** en Ingles – **OPPS** en español:

- O** - Optar
- P** - Por lo
- P** - Pequeño
- S** - Simple

Esto le permitirá ganar experiencia sin que los errores sean demasiado costosos.

2.5 Ejercicios prácticos para estudiantes:

2.5.1 Pensando en aspirar al éxito, ¿cómo sería el éxito para usted?

2.5.2 ¿Cuál sería un buen proyecto de generación de ingresos para comenzar?

2.5.3 ¿Por qué debería mantener su nuevo proyecto pequeño al principio?

2.5.4 ¿Qué posibles proyectos de generación de ingresos podrían iniciar las personas de su comunidad que no tiene tierra?

2.5.5 ¿Qué bases necesita establecer en su propia vida para ayudar a que su propio proyecto de generación de ingresos tenga éxito?

Sesión 3: Preparación de su plan de proyecto

3.0 Hay muchos elementos en la preparación de un buen plan de proyecto, pero los tres principales son:

- ❖ **Investigación y estrategia de mercado**
- ❖ **Reducción el riesgo de fracaso**
- ❖ **Elaboración del Plan de Efectivo**

Para obtener una lista de preguntas que, si responde, lo ayudarán a preparar un buen plan, consulte el modelo 5000Plus al final de esta sección.

3.1 Investigación y estrategia de mercado

3.1.1 Haga una lista de lo que necesita averiguar para su proyecto propuesto, por ejemplo:

- ¿Quiénes son sus posibles clientes?
- ¿Cuántos hay?
- ¿Qué pueden pagar?
- ¿Cuál es la historia de los precios de venta?
- ¿Con quién estás compitiendo?
- ¿Por qué les está yendo bien a sus competidores?
- ¿Por qué a sus competidores no les va bien?
- ¿Por qué querrán comprarte?
- ¿Cuál es su 'punto de venta único'?
- ¿Cuál es el mejor lugar para vender su producto?
- ¿A qué nivel de ventas aspira?
- ¿Cómo fijarán sus precios de venta?

3.1.2 ¿Planifica cómo encontrar la información que necesita?

Después de hacer una lista de todas las cosas que necesita averiguar, planifique a continuación cómo obtendrá las respuestas. Recuerde que puede mirar, hacer preguntas y escuchar; todo esto es muy económico.

3.1.3 Planifique cómo comercializará su producto.

A partir de lo que ha aprendido al realizar su investigación de mercado, planifique cómo comercializará su proyecto o cómo lo anunciará.

P.ej. Colocación de letreros, folletos publicitarios, boca a boca, buena exhibición, buen empaque de iluminación, etc.

Recuerde que la forma más barata de publicidad es de boca en boca de clientes satisfechos.

3.2 Reducción el riesgo de fracaso (gestión de riesgos)

Paso 1 Identifique todas las cosas que podrían salir mal (riesgo)

Paso 2 Identifique cómo puede proteger su proyecto de cada riesgo (reducir el riesgo)

Paso 3 Estime el costo monetario de cada artículo en el paso 2

Utilice esta tabla de gestión de riesgos a continuación como ayuda.

Riesgo	Medida de reducción de riesgos	Costo

Algunas medidas de reducción de riesgos pueden ser demasiado costosas para el tamaño de su proyecto, especialmente en las primeras etapas

3.3 Elaboración del Plan de Ingresos Y Gastos

3.3.1 Términos utilizados:

- **Costos fijos (generales):** dinero que se gastará ya sea que haga ventas o no.
- **Costos variables (funcionamiento u operación):** dinero que se gasta en producir su producto o servicio.
- **Ingresos por Ventas:** Este es el ingreso estimado de la venta.
- **Ganancias:** Es el ingreso por ventas menos todos los costos de proveer los bienes o productos
- **Flujo de caja:** este es un resumen del dinero que entra o sale de un proyecto durante un período de tiempo.
- **Punto de equilibrio:** Aquí es cuando el proyecto pasa de una pérdida a comenzar a generar ganancias.

3.3.2 Elaboración del plan de caja:

- Enumerar cada elemento de gasto o ingreso y calcular su costo.
- Establece cuándo esperas tener un gasto o un ingreso.
- Resuma los costos estimados y las ventas en una tabla como el ejemplo que se muestra a continuación. La escala de tiempo se puede cambiar para adaptarse a su proyecto.

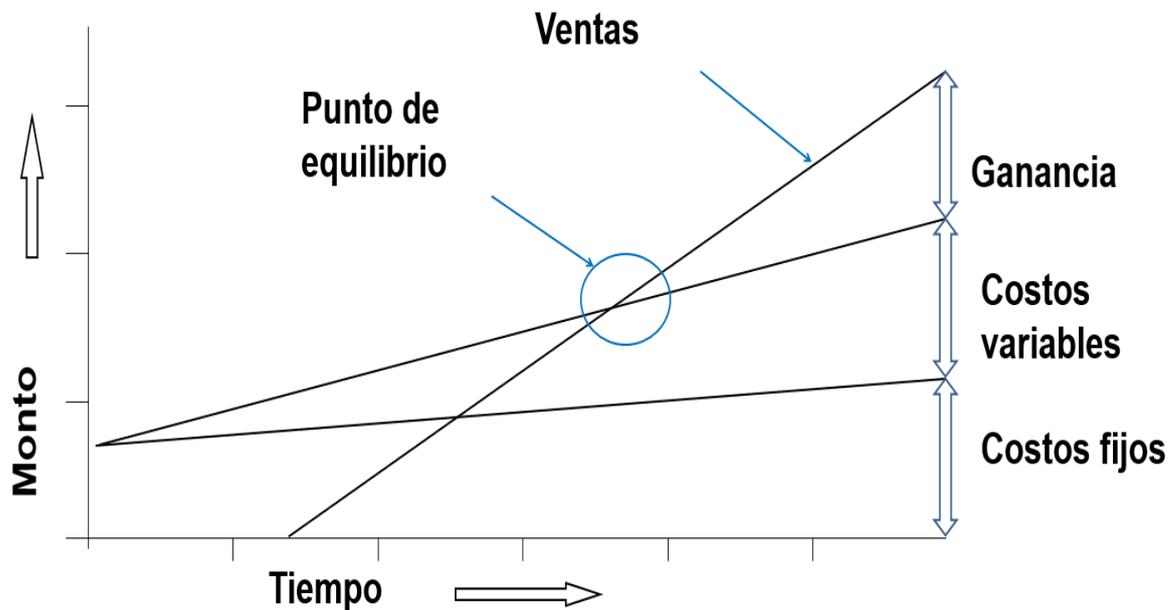
¡No olvide los reembolsos de un préstamo si planea tomar uno!

	Costo -entrada de dinero; +salida de dinero			
Artículo	Mes 1 Plan	Mes 2 Plan	Mes 3 Plan	Mes 4 Plan
Costo fijo y de capital	-20000	-3000	-3000	-3000
Costo variable	-4000	-1500	-5000	-4000
Los ingresos por ventas	0	0	0	+105000
Flujo de caja este mes	-24000	-4500	-8000	+98000
Flujo de caja acumulado	-24000	-28500	-36500	+61500

- Complételo para tres diferentes niveles estimados de ventas: bajo, medio y elevado.
- La tabla le dirá cuánto dinero necesitará invertir antes de que pueda obtener una ganancia y cuánto tiempo tomará (el punto de equilibrio).
- Si planea sacar un préstamo, te dirá cuánto necesitará pedir prestado.

3.3.3 Cálculo del punto de equilibrio

La información de la tabla de flujo de efectivo también se puede mostrar en forma de gráfico:



Cuando haya obtenido lo suficiente de las ventas para alcanzar el punto de equilibrio, comenzará a obtener un retorno de su inversión y, siempre que continúe realizando ventas al mismo ritmo, ¡obtendrá una GANANCIA!

3.4 Ejercicio práctico para estudiantes:

3.4.1 Elija un proyecto simple de generación de ingresos (puede ser un producto o un servicio) y prepare un plan de proyecto: divida el plan en tres elementos diferentes:

1. Investigación y estrategia de mercado

- Haga una lista de todas las cosas que necesitará averiguar e indique dónde y cómo descubrirá las respuestas.
- Explique en qué lugar propone vender su producto o servicio y cómo te propones publicitar

2. Reducción de riesgos para reducir potenciales fallas

Prepare una tabla de reducción de riesgos que muestre cómo planea administrar el riesgo y mejorar las posibilidades de éxito del proyecto elegido.

3. Plan de efectivo

- a) Prepare un flujo de efectivo en forma de tabla enumerando todos los elementos de gastos e ingresos que anticipa y estimando el dinero. Indique cuánto dinero necesitaría tener disponible antes de comenzar su proyecto y cuánto tiempo antes esperaría alcanzar el punto de equilibrio.

Resuma su plan de proyecto de generación de ingresos utilizando el modelo 5000Plus que se puede encontrar en la página.

3.5 Modelo de planificación 5000Plus

¿Qué productos o servicios pretende ofrecer?

.....

¿Qué objetivos tienes? ¿Estos podrían ser para usted, su grupo, su negocio y/o sus clientes?

.....

¿Qué te hace probable que tengas éxito?

.....

¿Quién será parte del proyecto?

.....

.....

Si estás en un grupo:

¿Cómo se liderará el proyecto?

.....

Cómo dividirá el trabajo (haga coincidir a las personas con sus habilidades):

a) mano de obra

.....

.....

b) mantenimiento de registros

.....

c) ganancias

.....

d) ¿cualquier otra responsabilidad?

.....

¿Con qué frecuencia se reunirá el grupo?

.....

¿Cómo registrará la participación, los retrasos, la pereza, el trabajo duro, etc.?

.....

¿Cómo compartirá las ganancias (y las pérdidas)?

.....

¿Qué habilidades necesitarás?

.....

.....

¿Tiene las habilidades? Si no, ¿dónde las obtendrá y cuánto costarán?

.....

.....

¿Qué ha mostrado su investigación de mercado?

a) ¿Quiénes son los clientes?

.....

b) ¿Cuántos y qué pueden pagar?

.....

c) ¿Con quién estás compitiendo?

.....

d) ¿Por qué querrán comprarte?

(¿Cuál es su punto único de venta: calidad, conveniencia, continuidad, precio, etc.)

.....

.....

¿A qué nivel de ventas aspira y cómo fijará sus precios de venta?

.....

.....

¿Cómo comercializará? (Promoción, paquete, ubicación, etc.)

.....

.....

¿Cuáles son los riesgos y cómo los reducirá?

Posible riesgo

Medida de reducción de riesgos

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

¿Qué recursos necesitará y cuándo los necesitará? (Licencias, dinero inicial, equipo, locales, contactos, asesoramiento profesional, proveedores, confianza en sí mismo (Dios), tiempo, etc.) *Complete en la hoja adjunta.*

¿Cuáles son sus costos? [Fijo y variable] *Rellenar en hoja aparte y adjuntar al plano.*

¿Cuál es su flujo de efectivo anticipado? *Rellenar en hoja aparte y adjuntar al plano.*

¿Qué beneficio debe obtener? *Rellenar en hoja aparte y adjuntar al plano.*

¿Qué reservas de efectivo necesitarás? *Rellenar en hoja aparte y adjuntar al plano.*

¿Cómo monitorearás el negocio y sus finanzas?

.....

.....

.....

¿Necesita un préstamo? Si es así, ¿cuánto y cómo lo pagará? *Rellenar en hoja aparte y adjuntar al plano.*

Sesión 4: Ejecución de su proyecto

4.0 Mantenimiento de registros

Llevar registros le ayuda a:

- Verifique su progreso contra su plan de proyecto, por ejemplo, comparando ingresos y gasto; ¿El crecimiento es como se planeó?
- Vuelva a calcular su punto de equilibrio y flujo de efectivo
- Conocer la rentabilidad del proyecto
- Tome las decisiones financieras necesarias temprano en lugar de demasiado tarde, como comprar acciones adicionales, emplear a más personas, etc.
- Aproveche las oportunidades comerciales, por ejemplo, si un producto se vende mejor que otros, si es así, almacene más de ese artículo
- Planifique con confianza para el próximo período de su proyecto

4.1 Tipos de registros a llevar:

- Acuerdos escritos
- Hojas de tiempo de trabajo
- Registros de Producción
- Cuentas
- Flujo de Efectivo

4.1.1 Acuerdos escritos entre las partes involucradas en el proyecto

- a) Acuerdos de trabajo – grupos
- b) Contratos de préstamo
- c) Contratos de alquiler
- d) Contratos de trabajo

a) Acuerdos de trabajo - grupos

Para reducir el riesgo de discusiones entre las personas que participan en el proyecto como cooperativa, se debe poner por escrito lo acordado antes de que comience el proyecto.

Esto debe incluir los términos, las responsabilidades, la contribución financiera y la participación en las ganancias o pérdidas.

b) Contratos de préstamo

Cualquier préstamo tomado debe tener un acuerdo claro con los términos y condiciones de pago.

Registre cuándo recibió los préstamos y cuánto y obtenga las firmas de los recibos.

Registre cuándo se reembolsaron los préstamos y cuánto, y obtenga las firmas de los recibos.

c) Contratos de alquiler

Cualquier local o terreno alquilado debe tener un acuerdo claro con los términos y condiciones establecidos, incluida la duración del acuerdo.

Registre cuándo se pagan los alquileres y cuánto, y obtenga las firmas de los recibos.

d) Contratos de Trabajo

Si está empleado o está empleando a otra persona, tenga un acuerdo por escrito que establezca los términos y condiciones de empleo, incluidos los deberes del empleado.

Registre cuándo se pagan los salarios y obtenga las firmas de los recibos.

4.1.2 Hojas de horas de trabajo: quién hace qué y cuándo

Se deben registrar las horas y lo que hace cualquiera que trabaje en el proyecto.

Esto ayudará a determinar si las personas están contribuyendo al éxito del proyecto y si pueden ser recompensadas en consecuencia. Además, el registro se puede utilizar para ver si el trabajo se está realizando de manera eficiente o si puede haber formas alternativas más económicas de hacerlo.

Nombre	Fecha	Hora	Trabajo Realizado
Rob	22.08.13	8.00 -12.00	Limpiar y desinfectar el gallinero
Jane	22.08.13	8.00-16.00	Vender pollos en el mercado
Ken	22.08.13	17.00-18.00	Actualizar cuentas

4.1.3 Registros de producción (o diario)

Fecha	Descripción	Costo	Comentario
22.06.13	100 No. exóticos pollitos de 2 días comprados en Chick Supplies Rongo	50/= cada una	
24.06.13	2 pollos muertos		No razones obvias
22.07.13	98 Pollos sin pico e inoculados	5/= cada una	Realizada por la gobernadora veterinaria de MIGORI
22.08.13	98 pollos vendidos en Migori Market	300/= cada una	Los clientes quedaron impresionados por la calidad. El cliente quiere comprar toda la próxima cría: Mob. 0727593876
22.08.13	Gallinero limpio y desinfectado listo para la próxima cría.	900/= desinfectante liquido	Estiércol vendido por 1200/=

4.1.4 Cuentas (Sugerido una página por cada cuenta)

Ingreso Mensual

Fecha	Recursos	Cantidad /=
	Generado por (G)	
	ejemplo. Dinero propio	
	ejemplo. Prestamos	
	ejemplo. Ventas	
	ejemplo. Ahorros apartados de las ganancias	
	Total, INGRESO	

Gastos Mensuales

Fecha	Recursos	Cantidad /=
	ejemplo. Acciones (Provisiones)	
	ejemplo. Herramientas/materias primas	
	ejemplo. Salarios	
	ejemplo. Renta	
	ejemplo. Electricidad	
	ejemplo. Ahorros	
	ejemplo. Pago de Prestamos	
	Total, GASTO	

Ingreso - Gastos = G G es GANANCIA

Luego transfiere la cantidad (G) al comienzo de la página siguiente.

- Recuerde que puede decidir sacar algo de la ganancia para reservar, ejemplo para las próximas temporadas semillas o reequipamiento y poner esto en una cuenta de "ahorros" por separado.
- Recuerde que si ha pedido dinero prestado o se ha comprometido a préstamos, alquileres o salarios, estos aún tendrán que pagarse, así que sea prudente en cómo utiliza las ganancias.

4.1.5 Flujo de Efectivo

Cada mes utilice el registro mensual de cuentas para comparar el flujo de efectivo real con el planificado.

Utilice la tabla de flujo de efectivo que preparó para su plan de negocios (puede agregar columnas adicionales para el real) y registre lo que realmente está sucediendo con su proyecto.

Esto le ayudará a tomar medidas pronto para corregir las cosas si las cifras le indican que algo anda mal.

Le dará la información que necesita para permitirle planificar su proyecto para el próximo período con confianza.

Artículo	Costo -entrada de dinero; +salida de dinero							
	Mes 1		Mes 1		Mes 1		Mes 1	
	Plan	Real	Plan	Real	Plan	Real	Plan	Real
Costo fijo y de capital	-20000		-3000		-3000		-3000	
Costo variable	-4000		-1500		-5000		-4000	
Los ingresos por ventas	0		0		0		+105000	
Flujo de caja este mes	-24000		-4500		-8000		+98000	
Flujo de caja acumulado	-24000		-28500		-36500		+61500	

¡Recordad! Éxito = Que te quede algo de lo que la gente te ha pagado después de haber pagado tus gastos.

Cuando haya completado la tabla, prepare un nuevo plan y flujo de efectivo para el próximo período de su proyecto.

4.2 Ejercicios prácticos para estudiantes:

4.2.1 Enumere todas las formas en que mantener registros lo ayudará a tener más éxito en la ejecución de un proyecto de generación de ingresos.

Sesión 5: Fuentes de Financiamiento

5.1 Recuerda que usar lo que tienes es el comienzo del milagro.

Cuando piense en financiar su proyecto, considere estas opciones en este orden:

1. Ahorros propios o venta de excedentes – sin intereses, sin deudas
2. familia o amigos – interés bajo o nulo
3. Asociaciones comunitarias (esquemas de ahorro y préstamo, uniones de crédito, esquema TRUST patrocinado por 5000Plus) - Bajo interés
4. Instituciones de microfinanzas - Interés alto/corto plazo
5. Bancos. Por lo general, no está orientado a préstamos pequeños o deudas no garantizadas – gran interés

Recuerde que necesita un buen plan, ya que le mostrará a los demás (familiares, inversionistas, un grupo de ahorro y préstamo comunitario, una ONG, un gerente de banco) que tiene una propuesta sólida.

5.2 Ejercicios prácticos para estudiantes:

5.2.1 Leer la Parábola de los Talentos en Mateo 25: 15-28. ¿Qué enseña este pasaje sobre el uso de los recursos que Dios nos ha dado?

5.2.2 Leer las historias de la viuda de Sarepta en 1 Reyes 17:7–16 y el aceite de la viuda en 2 Reyes 4:1-7.
¿Qué enseñan estas historias acerca de la fe, la obediencia y la multiplicación?

5.2.3 ¿Cómo cambiarán las verdades aprendidas de las historias anteriores su forma de pensar acerca de los recursos al planificar su proyecto de generación de ingresos?

Directrices para los grupos de ahorro y préstamo de TRUST

Verdad

Respeto

Unidad

Sustentabilidad

Transformación

Objetivo: Permitir que los grupos locales ahorren de sus propios recursos, para que puedan:-

a) hacer frente a una crisis que de otro modo haría que un miembro utilizara su capital de trabajo o arriesgara su proyecto de generación de ingresos.

y/o:

b) poner préstamos a disposición de los miembros para que puedan invertir en iniciar, ampliar o diversificar un proyecto de generación de ingresos.

Modelo: El grupo creará un fondo a través de su propio ahorro que estará disponible para préstamos a los miembros del grupo. El grupo se basará en la confianza, el estímulo mutuo y la responsabilidad. Se requiere un compromiso de los miembros del grupo entre sí, con la integridad, la apertura y el trabajo duro.

Pautas:

(Las siguientes pautas son una sugerencia para que los miembros las usen cuando establezcan su grupo TRUST. Se pueden hacer cambios o adiciones a ellas según lo acuerden democráticamente los miembros).

1. El grupo tendrá un presidente, un tesorero, un secretario (los miembros oficiales) y otros miembros. Los miembros oficiales serán designados por el grupo por seis meses renovables por mayoría de votos en una reunión ordinaria del grupo, siempre que estén presentes al menos seis miembros. (Se recomienda un mínimo de 7 miembros y un máximo de 30 para un grupo. Considere dividir o comenzar un nuevo grupo si más personas desean unirse).
2. Todos los miembros se registran con una pequeña tarifa administrativa; la cantidad a decidir por el grupo. Este dinero se usará para gastos tales como un cuaderno de registro, libretas de pases, etc. Cada uno tendrá una pequeña libreta de pases para su propio registro de sus ahorros, etc.
3. El grupo debe reunirse una vez por semana o una vez cada dos semanas, según lo decida el grupo, para animarse y capacitarse mutuamente. Las notas de las decisiones importantes deben ser guardadas por el secretario.
4. Cada miembro debe pagar una pequeña tarifa de ahorro (la cantidad a decidir por el grupo) en cada reunión y esto debe registrarse tanto en el registro del grupo como en el registro propio del miembro.
5. Se debe abrir una cuenta bancaria para guardar los ahorros. El presidente y el tesorero sólo pueden operar la cuenta de forma conjunta. El saldo debe ser informado en cada reunión.
6. Cuando se ahorren fondos suficientes, los miembros pueden solicitar un préstamo que se limitará a una suma máxima según lo decida el grupo para los dos primeros años del grupo TRUST. (Después de eso, el grupo puede votar para aumentar esta suma máxima). Los miembros requerirán un historial de ahorro regular continuo durante al menos tres meses antes de poder solicitar un préstamo para un proyecto.

7. Para solicitar un préstamo es necesario un Plan de Proyecto de Generación de Ingresos, que incluya un pronóstico de flujo de Efectivo (a menos que el préstamo sea para hacer frente a una crisis de salud familiar o de otro tipo). Este Plan debe ser revisado, modificado (si es necesario) y aprobado por un oficial y otro miembro del grupo.
8. El préstamo debe ser aprobado por mayoría simple de votos en una reunión ordinaria del grupo (**más** del 50% a favor), siempre que estén presentes seis miembros. (Si se trata de una crisis que requiere una acción urgente y no puede esperar a la próxima reunión, dos funcionarios cualesquiera más otro miembro pueden aprobar el préstamo).
9. Si no se aprueba un préstamo, el solicitante puede volver a aplicar después de un mes.
10. Si la solicitud de préstamo no tiene éxito debido a la falta de fondos del grupo, una espera la lista debe establecerse por orden de llegada, siempre que se haya aprobado el plan del proyecto.
11. Si el préstamo no se aprueba debido a un Plan deficiente y propuestas poco realistas, otros los miembros deben ayudar a realizar mejoras en el Plan.
12. El contrato de préstamo debe ser firmado por un funcionario y el/los solicitantes(s) y atestiguado por un anciano o funcionario de la comunidad [Consulte la guía 19].
13. Se preparará el cronograma de pago del préstamo con los detalles del monto del préstamo y los términos de pago (incluido cualquier retraso antes de que comiencen los pagos) y se entregarán copias tanto al secretario como al solicitante.
14. El préstamo se retira de la cuenta de ahorros del grupo y se paga al solicitante. Un funcionario y el solicitante firman para confirmar que se ha realizado esta transferencia.
15. Los reembolsos de los préstamos son depositados y registrados por el(los) oficial(es) y el(los) solicitante(s).
16. El interés por mes calendario (según lo acordado por el grupo) se cobra sobre el saldo pendiente calculado mensualmente para el último día del mes y se suma al total pendiente el primer día del mes siguiente. Solo se cobran intereses sobre el monto pendiente. El pago anticipado disminuirá la cantidad de interés pagado y el pago atrasado aumentará la cantidad ya que aún se cobra el interés de cada mes.
17. Los morosos en los préstamos afectan a todos en el grupo y son responsables ante el grupo. Se produce un incumplimiento cuando los pagos tienen más de dos meses de atraso.
18. Los morosos estarán sujetos a las siguientes sanciones: Inhabilitación para préstamos adicionales hasta tres meses después de que el préstamo original haya sido cancelado y retiro de los derechos de voto por el mismo tiempo. Si se pierden los pagos de más de cuatro meses en un Préstamo para Proyectos o Crisis, los ahorros del miembro serán confiscados hasta el valor del incumplimiento, el resto, si lo hay, será reembolsado al miembro y luego su membresía será cancelada.
19. El anciano o funcionario de la comunidad local debe ser informado de la existencia del agrupar y sellar los acuerdos. Si surgen disputas que no pueden resolverse de manera simple y segura dentro del grupo, entonces se debe pedir la mediación del anciano o funcionario de la comunidad local.
20. Las reglas deben ser decididas por el grupo al comienzo.

Grupo de Ahorro y Préstamo Confianza

Acuerdo de préstamo

Lugar..... Ref. Préstamo Número..... Fecha.....

Yo,..... acepto tomar un **préstamo** de este grupo de ahorro

de a una tasa de interés de % por mes calendario

a fin de

.....

Efectuaré los pagos de acuerdo con el cronograma acordado y mantendré informado al grupo sobre mi progreso.

Firmado.....

persona que toma el préstamo (Deletree Su nombre).....

Firmado.....

persona que toma el préstamo (Deletree Su nombre).....

Firmado.....

oficial del grupo (Deletree Su nombre).

Firmado

miembro del grupo (Deletree Su nombre).... ..

Sello o Firma del Anciano u Oficial de la Comunidad:-

Este préstamo fue reembolsado en su totalidad con% de interés por mes calendario el

(fecha).....

Firmado (Prestatario(s))

Firmado (oficial)

Grupo de Ahorro y Préstamo de CONFIANZA Cronograma de Pago del Préstamo

Número de referencia del préstamo

Préstamo recibido (fecha) Monto.....

Préstamo para pagar a por mes por un período de meses a una tasa de interés de% por mes calendario a partir del (fecha)

Firmado (Prestatario(s))

Firmado (oficial)

Fecha de vencimiento de pago	Fecha de Pago real	Cantidad pagada	Monto reembolsado Recibido por la firma del oficial del grupo	Interés acumulado este mes al%	Saldo pendiente del préstamo

Ejemplo

Préstamo de 12.000 realizado el 1 de mayo de 2013 al 1% de interés por mes natural a devolver en 6 meses en cuotas mensuales de 2.070 con un pago final de 2.074. Total, reembolsado a ser 12.424.

Mes	Fecha de vencimiento de pago	Fecha de pago real	Cantidad Pagada	Monto reembolsado Recibido por la firma del oficial del grupo	Interés acumulado este mes al 1 %	Saldo pendiente del préstamo
1	31/05/13	-	0		120	12120
2	30/06/13	30/06/13	2070	xxxxxxxxxxx	121	10171
3	31/07/13	31/07/13	1500	xxxxxxxxxxx	102	8773
4	31/08/13	31/08/13	2070	xxxxxxxxxxx	88	6791
5	30/09/13	-	0		68	6859
6	31/10/13	31/10/13	2000	xxxxxxxxxxx	69	4928

Debido a reembolsos incumplidos o incorrectos al final del período del acuerdo de seis meses, solo se han reembolsado 7.640 y aún quedan pendientes otros 4.928 más cualquier interés adicional que se agregue.