

34



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE TRABAJO SOCIAL**

"MANUAL DE UNIDADES DE DESARROLLO (UDE'S)"
LA INTERVENCIÓN DEL TRABAJADOR SOCIAL EN LAS MICROEMPRESAS CASO ESPECÍFICO
FUNDACIÓN REALIDAD

TRABAJO RECEPCIONAL
SEMINARIO DE ÁREAS SUSTANTIVAS DE TRABAJO SOCIAL
"PLANEACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS"
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN TRABAJO SOCIAL
PRESENTAN:

MIRIAM CORTÉS LÓPEZ
MARÍA RUTH GUARNEROS MÉNDEZ
ROSALÍA MATÍAS ALONSO

DIRECTOR: LIC. JESÚS FLORES ROBLEDO

MÉXICO D.F.

2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

GRACIAS

A DIOS POR PERMITIRME VIVIR, POR ESTAR JUNTO A MI EN CADA MOMENTO DE MI VIDA.

A MIS PADRES DAVID Y BELEM POR ENSEÑARME A SER FUERTE ANTE LOS DESAFIOS Y A COMO LEVANTARME ANTE LOS TROPIEZOS CON VALOR Y DIGNIDAD, A MIS HERMANOS Y SUS PARFJAS, Y A MIS SOBRINOS POR SU APOYO Y COMPRENSIÓN

A MI HIJO POR SER MI FUERZA EN LOS MOMENTOS DIFICILES, POR SER EL MEJOR DE LOS JUECES, POR SER MI IMPULSO PARA NO FALLAR Y ASI SER MEJOR CADA DÍA, POR SU PASIENCIA Y COMPRENSIÓN INMENSAS EN AQUELLOS MOMENTOS DE ESPERA,

A SALVADOR POR CONVERTIR MI VIDA EN LA MEJOR QUE PUDE HABER VIVIDO, POR AQUELLAS PALABRAS DE ALIENTO AL DESFALLECER EN LOS MOMENTOS DIFÍCILES DE LA CARRERA, POR ENSEÑARME QUE TODOS LOS IDEALES SON POSIBLES CON LA PERSEVERANCIA Y EMPEÑO.

A MIS AMIGAS CON LAS QUE VIVI MOMENTOS DE CANSANSIO Y ANGUSTIA POR CUMPLIR CON LO ENCOMENDADO, EN CADA ETAPA DE LA CARRERA, QUE SE EQUILIBRABAN CON LAS SATISFACCIONES AL LOGRARLO, POR SU APOYO Y COMPRENSION Y SU LEALTAD EN TODO MOMENTO.

A MI UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO Y ESCUELA NACIONAL DE TRABAJO SOCIAL, POR HACER DE MI UN MEJOR SER HUMANO, Y DARME LOS CONOCIMIENTOS QUE ME PERMITIRAN COLABORAR A QUE ESTE MUNDO SEA MEJOR, Y POR DARME LA OPORTUNIDAD DE DESARROLLAR MI SENSIBILIDAD ANTE EL SUFRIMIENTO, PERO SOBRE TODO POR PERMITIRME CONOCER A EL AMOR DE MI VIDA.

DIOS LOS BENDIGA A TODOS

MIRIAM

AGRADEZCO A DIOS POR EL DON DE LA VIDA, LA SABIDURÍA Y ENTEREZA QUE ME HA DADO PARA LLEGAR ADONDE ESTOY.

A MIS PADRES:

LES DOY GRACIAS POR HACERME UNA PERSONA VALIOSA, INCULCÁNDOME SUS VALORES Y CREENCIAS, QUE ME HAN PERMITIDO FORMARME Y CRECER CADA DÍA MÁS COMO PERSONA Y PROFESIONISTA.

GRACIAS, POR EL CARIÑO QUE ME HAN BRINDADO SIEMPRE.

CON MI AGRADECIMIENTO A TODOS LOS SERES QUE DIOS PUSO EN MI CAMINO PARA AYUDARME Y HACERME MEJOR, QUIENES GUARDAN UN LUGAR MUY ESPECIAL EN MI CORAZÓN.

MARIA RUTH GUARNEROS MÉNDEZ



SEMILLA

ALGUNA VEZ DE NIÑA IMAGINABA
LO QUE DESEABA SER DE GRANDE,
Y FUE MI HISTORIA LO QUE ME CONDUJO
AL ESTAR AQUÍ Y AHORA
OFRECIENDO ESTA GRAN PARTE DE MI
QUE SIN TU APOYO
NO HUBIERA ALCANZADO
TU CARÍÑO, TUS DESEOS, TUS DESVELO, S,
TUS ENOJOS, EL QUITARTE UN TIEMPO
QUE TE PERTENECIA, ENTREGADO A MI PROFESIÓN,
HOY DA UN FRUTO Y ES PARA TI

LOS AMO.

ROSALÍA MATIAS ALONSO

INDICE

	PAGINA
SIGLAS	I
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1	
HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS	
1.1 Surgimiento de Grammen Bank.....	6
1.2 Desarrollo de la Microempresa.....	8
1.3 El Auge de las Microfinanzas en México.....	9
1.4 De la Metodología de Bancos Comunes.....	12
CAPITULO 2	
ESTRUCTURA DE FUNDACIÓN REALIDAD	
2.1 Antecedentes de Fundación Realidad.....	14
2.1.1 Misión.....	18
2.1.2 Visión.....	18
2.1.3 Compromiso.....	18
2.1.4 Estrategia.....	20
2.1.5 Objetivos de Fundación Realidad.....	20
2.2 Actividad Económica.....	21
2.2.1 Del Origen de los Fondos.....	21

	PAGINA
2.3 Estructura de la Organización.....	22
2.3.1 Estructura Legal y Organizativa.....	26

CAPITULO 3

METODOS Y HERRAMIENTAS UTILIZADAS

3.1 Esquema de la Aplicación Metodológica.....	27
3.1.1 Acercamiento a la Institución.....	28
3.1.2 Intervención Focalizada.....	29
3.1.3 Aplicación de Técnicas e Instrumentos.....	30
3.1.4 Análisis de Resultados.....	33
3.1.5 Diseño de Propuestas.....	33
3.2 Esquematación del Trabajo.....	34
3.2.1 Resultados del Diagnóstico Institucional.....	35
3.2.2 Diagnóstico de la Comunidad.....	42
3.2.2.1 Viabilidad de la aplicación metodológica De Bancos Comunales (ude's).....	84
3.2.2.2 Adecuación e Implementación teórica de la metodología (promoción y formación de grupos).....	85
3.2.3 Diagnóstico del Usuario.....	87

CAPITULO 4

CONCLUSIONES

4.1 Un Reto al Crecimiento de FRAC.....	97
---	-----------

	PAGINA
4.2 El Trabajador Social en las Microfinanzas (caso específico FRAC).....	99
4.2.1 El Reto del Trabajador Social.....	100
4.3 Función del Trabajador Social.....	101
4.4 El Eje Principal "Educación Social".....	102
4.5 La Guía a un Proceso de Bien Común.....	103
4.6 Una Propuesta de Acción.....	105
4.7 Propuestas de Acción.....	108
4.8 Propuesta Elaborada "MANUAL DE UDES".....	110

ANEXOS

a) Formatos del Manual de UDES.....	156
b) Formatos del Proceso de Investigación.....	170

BIBLIOGRAFIA.....	177
--------------------------	------------

SIGLAS EMPLEADAS

APR: Aplicación del proceso de resultados

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

DME: Desarrollo de la microempresa

FINCA: Fundación Integral Comunitario

GGI's: Grupos Generadores de Ingreso

OG's: Organizaciones Gubernamentales

ONG's: Organizaciones no gubernamentales

PDA's: Proyecto de Desarrollo de Áreas

PIB: Producto Interno Bruto

UDES: Unidades de Desarrollo

VMEX: Visión Mundial de México

FRAC: Fundación Realidad "Asociación Civil"

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos más preocupantes del desarrollo económico que se ha presentado recientemente en muchos países, industrializados y en desarrollo, es el aumento del desempleo y la pobreza.

Esta situación ha generado diversas preocupaciones entre las que se destaca la de atender de una manera más eficiente, a las clases más necesitadas y hacerlas partícipes del sistema de mercado y particularmente integrarlas, a los sistemas de producción, ahorro y financiamiento lo que propiciaría una vinculación al mercado nacional.

En esencia, se propone volver la mirada a las diferentes formas de la economía de subsistencia, es decir de las organizaciones económicas más o menos estables que aseguran las necesidades básicas, pero que no permiten ninguna forma de acumulación o crecimiento. Estas economías de subsistencia que no forman parte del mercado (es el caso de la economía familiar, o de los sistemas locales de intercambio), conviven con otras vinculadas al mercado, como son las actividades informales o las empresas de un solo empleado o las microempresas de varios trabajadores.

En este entorno se replantean sistemas para financiar a los pobres. Lo anterior no es un fenómeno novedoso, pues desde hace varios años el

financiamiento a este estrato de la población ha constituido una preocupación específica de los gobiernos.

México se encuentra actualmente en una dinámica de incorporación a la práctica de las finanzas sociales, y el universo de las instituciones que realizan o promueven alguna actividad microfinanciera en el país es muy amplio pues funcionan organizaciones no gubernamentales (ONG's) como: asociaciones civiles (AC) cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas de consumo de servicios de ahorro y préstamo, instituciones de asistencia privada (IAP) sociedades anónimas (SA) sociedades de ahorro y préstamo (SAP) sociedades civiles (SC), uniones de crédito; así como diversos programas gubernamentales .

Abordándose el tema de las microempresas y como el papel de los servicios financieros cobra una importante función que es desencadenar la capacidad empresarial, aliviar la pobreza a través del ahorro y el financiamiento; ya que el microfinanciamiento ha constituido múltiples empresas sociales y micronegocios que generan empleo e ingresos para sus miembros. Los promovidos por las ONG microfinancieras logran un impacto más duradero en la comunidad, pero éstas aún son pocas y no se encuentran accesibles a toda la población por limitaciones geográficas y de capacidad de cobertura.

El acercamiento con la institución que nos ocupa, nos condujo a conocer y penetrar en los objetivos institucionales, se realizó la investigación donde se tuvo

acceso a sus antecedentes históricos y a diversos documentos como el manual de procedimientos para otorgar financiamientos, resultados de auditorías internas y externas de Visión Mundial de México y Work Visión internacional, descripción de puesto expedientes de clientes y/o acreditados, análisis de crédito de las actividades productivas y el control de cartera colocada que sustentan y guían la investigación de campo; esta última se realizó mediante métodos y técnicas que permiten al investigador mantener contacto y profundizar las vivencias y experiencias de los individuos que requieren apoyo mediante el financiamiento.

Durante el desarrollo del trabajo se logró conocer la importancia que tienen las microfinancieras respecto a la asesoría y el apoyo a las actividades productivas dirigido a los microempresarios; así como la labor que desempeña la institución en estudio, sus debilidades que impiden en determinado momento dar seguimiento a la metodología que sea utilizada.

Lo anterior dio pauta a intervenir en la implementación de la metodología de Bancos Comunes que a su vez es la reestructuración de la institución debido a que antes de iniciar la investigación, Fundación Realidad se encontraba en estado de confusión, de imprecisión y de improvisación de acciones.

El trabajo se encuentra estructurado en primera instancia por un marco referencial contenido en el primer capítulo partiendo de un conocimiento de las microfinanzas en apoyo a las microempresas desde un contexto mundial y que en México toma un auge importante.

El segundo capítulo se refiere a la estructura de la institución Fundación Realidad AC. (FRAC), de la misión y de la actividad económica.

El tercer capítulo describe las técnicas utilizadas para los diagnósticos; así como la presentación e interpretación de los resultados. El estudio presentó tres momentos evolutivos. Primero el saber que se iba a investigar; segundo lo que eligió la institución para abarcar y tercero la aplicación de la propuesta con resultados reales.

Este mismo refiere las necesidades de la institución y la viabilidad en aplicar la metodología de bancos comunales. Con el fin de delimitar la investigación, se requirió dirigirla a grupos de personas (mujeres en su mayoría) mayores de edad, se seleccionó una muestra que fuese representativa de tal población, para la aplicación de una encuesta, donde se conocieron aspectos importantes para la adecuación metodológica de bancos comunales.

En el cuarto capítulo se presentan las alternativas de solución a las diferentes problemáticas que han impedido el crecimiento y fortalecimiento de la institución y con la población a quien está dirigiendo sus acciones.

Para lograr dicha presencia en el mercado se requieren conocer de manera amplia el procedimiento de la nueva metodología implementada (UDE's) por lo que es necesario contar con un manual, mismo que se elaboró con los conocimientos

teóricos de la metodología, y en la interacción con los grupos en campo el cual se adecua a las necesidades que se presenten.

En el capítulo se vierte la propuesta operativa de intervención profesional del Licenciado en Trabajo Social en el área de las microfinanzas, en donde intervienen desarrollando diversas funciones como son el de guiar a la gente por un proceso educativo, detección de líderes, manejo de grupos y actividades financieras-administrativas; la intervención es directa tanto en la evolución de cada persona así como en la de su micronegocio.

CAPITULO 1

HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS

- 1.1 Surgimiento de Grammen Bank
 - 1.2 Desarrollo de la Microempresa
 - 1.3 El Auge de las Microfinanzas en México
 - 1.4 De la Metodología de Bancos Comunales
-

1.1 Surgimiento del Grammen Bank

"Aproximadamente 200 millones de mujeres en el mundo en desarrollo viven en condiciones de extrema pobreza. La mayoría se encuentra auto-empleada, luchando por asegurar la supervivencia de sus familias a través de múltiples actividades económicas que les generan ganancias mínimas. El acceso a pequeños préstamos y la oportunidad de ahorrar constituye una manera de aumentar el rendimiento de su trabajo y mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, el proveer servicios de crédito y de ahorro a este sector, requiere de enfoques y técnicas sensibles a la pobreza, el aislamiento y la marginalidad de la mujer".¹

Afortunadamente, dichos enfoques están emergiendo cada vez más, es en la India en 1974 donde surge el concepto de micro finanzas a través de un esquema implementado por "Mohaned Yunus" creador del "Grammen Bank", en donde se comenzó por dar pequeños créditos como medida para abatir la pobreza en su país. Hoy 26 años después el esquema tiene diferentes modalidades y ha sido retomado y adecuado según las circunstancias de cada región en 58 países incluido el nuestro, lo que constituye una estrategia diferente, que fortalece al movimiento de préstamos populares a través de la creación de instituciones comunitarias y redes que buscan satisfacer la enorme demanda de crédito de aquellos con mayor necesidad y por ende, más ignorados. Lo anterior sirve como un modelo de servicios financieros que permite a las comunidades pobres

¹ Nelson Cadace, Bancos Comurales, Editorial Fondos de Naciones Unidas para el Desarrollo de la mujer, Construyamos IAP, 1998

establecer sus propias asociaciones de crédito y ahorro. Además son importantes por la oportunidad que brindan a estos sectores de acumular y administrar sus recursos y forman una de las estrategias más recientes dentro de la evolución del apoyo a la microempresa. "Los sistemas de crédito alternativo desarrollados en diversos países muestran que las mujeres que se incorporan a este tipo de programas, han obtenido mejoras en sus condiciones generales de vida, sobre todo en aspectos relacionados con la confianza que adquieren para ir resolviendo cuestiones básicas para su sobrevivencia cotidiana, y para la asimilación del conocimiento (aún entre la población analfabeta) sobre la importancia del ahorro, el crédito, los intereses, el uso de los recursos, la evaluación propia que hacen sobre la rentabilidad y viabilidad de sus negocios, la autoafirmación y confianza en sí mismas. Igualmente se han detectado cambios de actitud que benefician a sus hijos, como impulsar sus estudios, involucrarlos en las nuevas actividades relacionadas con el negocio familiar, el desempeño de labores domésticas y los cuidados de la salud, todo esto tiende a conformar nuevas pautas de comportamiento que favorecen el desarrollo pleno de sus potencialidades humanas." ²

² Vorder Bruegge Ellen, Manual de Capacitación de Banco Comunal, Editorial Freedom from Hunger, 1999 California, USA

1.2 Desarrollo de la Microempresa

"Desde hace mucho tiempo los productores y las empresas de pequeña escala representan una gran proporción de la actividad económica en los países de desarrollo. La mayoría de estas empresas son individuales; se ha llegado a la conclusión de que este sector de las microempresas representa entre el 30% y 70% de la fuerza de trabajo en algunos países en desarrollo.

El desarrollo de la microempresa (DME) es un componente importante para el desarrollo comunitario, ya que la inversión del arduo trabajo de los microempresarios contribuye al impacto sostenible y transformador del individuo, la familia y la comunidad, brindándole la oportunidad a los dueños de pequeños negocios de incrementar el ingreso familiar; y por lo tanto, permite satisfacer las necesidades diarias de la familia como nutrición, educación y salud.

"Los especialistas dicen que el potencial "es inmenso" y el Fondo de Naciones Unidas para el Desarrollo (FUNDES), externa que del total que opera en el país, 5.5 son microempresas y generan el 22% del empleo en México, aportando 15% de la inversión total y contribuyen con 10% del PIB (producto interno bruto). A pesar de su contribución a la economía nacional el apoyo financiero que reciben es nulo y el 98% se desarrolla con préstamos de familiares y de agiotistas según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)."³

³ González Felipe de Jesús, El Universal, Junio de 2001

1.3 El Auge de las Microfinanzas en México

En los últimos años han surgido en México y en otros países con un grado de desarrollo semejante, un importante número de organizaciones no gubernamentales (ONG's), dedicadas a promover y otorgar recursos para el microfinanciamiento de proyectos productivos, de comercio y servicios a personas que no tienen acceso al crédito institucional, ya sea porque su condición económica les impide ofrecer garantías o avales necesarios, por falta de conocimiento al respecto o por bajo nivel educativo, otro elemento que explica la creciente importancia de estos sistemas alternativos de crédito, es que salvo en el caso de créditos otorgados a bajas tasas de interés y plazos largos; con frecuencia los usuarios enfrentan problemas de incumplimiento, mora o cartera vencida.

Por lo anterior, en nuestro país quienes deciden hacer frente a esta problemática son las organizaciones no gubernamentales quienes por primera vez implementan un programa de microcréditos basado en otorgar créditos y ahorro a grupos con necesidades y características similares sin dejar de lado el objetivo social que es elevar el nivel de vida e impulsar la generación de empleo. Para lograr dicho fin emplean la metodología de Bancos Comunales; iniciando esta nueva metodología **Fundación Integral Comunitaria (FINCA)** quien la denominó Grupos de Generación de Ingresos (GGI's), actualmente son varias las organizaciones que utilizan esta metodología, entre otros: **COMPARTAMOS, CAME, FUNDACIÓN PARA EL EMPRESARIO CHIHUAHUENSE**, etc.

Hasta ahora en México como se puede apreciar el impulso se había venido dando de manera aislada y básicamente promovido por la iniciativa privada y organizaciones no gubernamentales es hasta la campaña presidencial de Vicente Fox que se le empieza a dar importancia al microcrédito y lo retoma como un proyecto de trabajo mismo que proyecta en el Plan Nacional de Desarrollo, en el apartado de la Política Económica, que como objetivo se plantea "el promover un crecimiento con calidad de la economía un crecimiento que permita abatir la pobreza y que abra espacios a los emprendedores."

"Proporcionaremos infraestructura pública y servicios para apoyar y facilitar la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas a la globalización y a la nueva economía

Para alcanzar el bono de la democratización de la economía necesitamos asegurar un desarrollo incluyente. Impulsaremos la iniciativa de las mexicanas y mexicanos que decidan emprender un negocio, por pequeño que este sea, porque la suma de los esfuerzos individuales es lo que va a hacer este país grande y exitoso.....apoyará a los emprendedores a desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamiento y mecanismos de asesoría adecuados a sus necesidades y características.

Asegura la incorporación al desarrollo de los marginados; para ello, creará la banca social, establecerá programas de microfinanciamiento y crédito para los microempresarios y trabajadores por su cuenta; mejorara la infraestructura y los servicios básicos del sector rural y de las zonas urbanas marginadas; promoverá el ahorro popular, aumentará las oportunidades para desarrollar proyectos

productivos entre grupos que tradicionalmente no han tenido acceso en participar en los beneficios del desarrollo económico; ampliará la infraestructura digital, para llegar hasta los grupos más rezagados del desarrollo.”⁴

El actual gobierno busca y propone que todos los grupos en especial los marginados se incluyan, por lo que promueve nuevas formas y herramientas que faciliten a estos grupos a acceder a los mercados y a la economía formal por lo que apoyara en el desarrollo de proyectos productivos con sistemas de financiamiento, asesorías acordes a las necesidades específicas de los grupos, sin separa lo económico y social en los programas, dado que no debe existir la desvinculación de estos dos sectores, por que los programas no son completos y la credibilidad se va perdiendo; este es uno de los puntos que las ONG's le dan mayor importancia en sus programas.

De lo planteado en el Plan Nacional de Desarrollo a la fecha se han realizado:

- Entrega de los créditos a través de las organizaciones que tienen la experiencia en el manejo de la metodología para poder ampliar su campo de acción en las zonas que lo requieran.
- Se creó la Ley de Ahorro y Crédito.

⁴ Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006

1.4 De la Metodología de Bancos Comunales

El principio del modelo es buscar atraer la participación de los sectores más pobres dentro del sector productivo sobre los cuales en su mayoría son mujeres.

Objetivo de la Metodología de Bancos Comunales

Proporcionar capital a los integrantes de las UDES para el inicio o continuidad de una actividad productiva, fomentar el ahorro y con los recursos recuperados refinanciar sus actividades con préstamos internos.

La agencia auspiciante realiza un préstamo al banco comunal, quien luego otorga a su vez préstamos individuales a sus miembros. El banco garantiza estos préstamos y confía en la presión y el apoyo mutuo de los compañeros para asegurar la devolución de los mismos, los préstamos pequeños son devueltos cada 4 o 6 meses.

A fin de garantizar que el enfoque se mantenga en los más pobres, los prestarios comienzan con un préstamo muy bajo que poco a poco aumenta, hasta llegar al préstamo más alto de la escala. El crédito está vinculado al nivel del

ahorro y los montos de préstamo dependen del monto que cada prestatario haya ahorrado.

Los ahorros de los miembros quedan temporalmente en poder del banco comunal y constituyen capital que el banco puede a su vez prestar, o bien invertir para incrementar su propia base de recursos. Se aplican parámetros comerciales para fijar las tasas de interés.

Fundación Realidad es una Asociación Civil cuyo objetivo social es promover el desarrollo de Grupos Rurales y Urbanos, para elevar su nivel de vida e impulsar la generación de empleo. Ahora se ha planteado impulsar el programa de Microcrédito a través del ahorro y financiamiento a las Unidades de Desarrollo (UDES) sobre la base de la metodología de **Bancos Comunales**, a fin de establecer la metodología en los PDA's (Proyectos de Desarrollo de Áreas).

CAPITULO 2

ESTRUCTURA DE FUNDACIÓN REALIDAD

- 2.1 Antecedentes de Fundación Realidad**
 - 2.1.1 Misión
 - 2.1.2 Visión
 - 2.1.3 Compromiso
 - 2.1.4 Estrategia
 - 2.1.5 Objetivos de Fundación Realidad
 - 2.2 Actividad Económica**
 - 2.2.1 Del Origen de los Fondos
 - 2.3 Estructura de la Organización**
 - 2.3.1 Estructura Legal y Organizativa
-

2.1 Antecedentes de Fundación Realidad

La Institución en cuestión se encuentra dentro de la labor que desempeña Visión Mundial de México A.C. (VMDEX) con el Programa de Desarrollo Económico (PDE), implementado desde 1983.

Visión Mundial de México, A.C. (VMDEX) es una organización cristiana que promueve el desarrollo comunitario en zonas marginadas; es parte de la Confraternidad Internacional de Visión Mundial (WORLD VISION); quienes trabajan de dos maneras, sus oficinas pueden ser de apoyo y de campo, los primeros son encargados de recaudar fondos y donaciones en los países donde se localizan para apoyar a las oficinas de campo en las que trabajan directamente con proyectos diversos en atención a necesidades de las zonas marginadas, apoyados por los primeros.

En el año fiscal 1996, que comprende del mes de octubre de 1995 a septiembre de 1996 esta organización, dio mayor impulso al Programa de Desarrollo Económico (PDE), de manera que estableció un fondo especial de recursos destinados a promover la implementación de actividades productivas generadoras de empleo; son revisadas diferentes opciones de figuras jurídicas para la constitución de una organización paralela de crédito, se desarrolla una considerable derrama crediticia en las comunidades donde se ubican los proyectos apoyados por VMDEX.

* Un año fiscal en VMDEX comprende los meses de octubre a septiembre

Para el 1er. Trimestre del año fiscal de 1996 el PDE en VMEX ha tomado tales dimensiones, que para asegurar su adecuada operación es indispensable concretar la constitución y registro de una organización paralela de crédito. Por este motivo, durante el desarrollo de la Asamblea de Asociados de Visión Mundial de México la que se llevo a cabo en la última semana del mes de Noviembre del 96, se plantea como parte de la agenda la "Propuesta Organización de Desarrollo Económico", dentro de la cual se considera la formación de la Asociación Civil para servir de organización paralela de VMEX en la promoción del desarrollo económico de sus proyectos y dentro de la política de Visión Mundial Internacional (WVI).

Así, durante los meses de diciembre de 1996 a abril de 1997 se realizan los procesos requeridos en el ámbito nacional e internacional de WV (Visión Mundial), Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Hacienda, Presidencias Municipales, etc., de manera que en la primera semana de abril se concluye el proceso de Constitución y Registro de la Fundación.

Como parte de ésta propuesta y con la intención de dar seguimiento a los procesos que facilitarán su implementación, se establece a partir del mes de diciembre de 1997, la Dirección de la Asociación Civil (en proceso de constitución y legalización) y se le asigna como tarea prioritaria el desarrollo de las gestiones necesarias para el establecimiento de la Organización Paralela de VMEX.

Dentro de los eventos relevantes del periodo podemos destacar:

- 7 de enero de 1997 es revisado y autorizado el Manual de Políticas, Procedimientos y Organización FRAC.
- 12 de febrero de 1997, se recibió el permiso N° 09006028 de parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores a través del cual se autoriza a utilizar el nombre de Fundación Realidad A.C. (FRAC)
- 14 de febrero de 1997 se recibe el comunicado en donde se manifiesta la aceptación de la propuesta de Estatutos de la Fundación.
- 19 de marzo de 1997 es firmada ante el Notario N° 132 del D.F. el Acta Constitutiva de FRAC.
- 31 de marzo de 1997 es entregada una copia para efectos fiscales de la Escritura Pública N° 35,746 de FRAC.
- 3 de abril de 1997 se obtiene la cédula de identificación fiscal de FRAC y se inicia con la tramitación ante la Secretaría de Hacienda, de la autorización para poder recibir donativos deducibles de impuestos.
- Durante los meses de abril y mayo se revisa la metodología concretar la transferencia de recursos de VMEX a FRAC, el acondicionamiento y equipamiento de las oficinas y se determina el inicio de las operaciones de FRAC a partir del 1° de junio de 1997.
- A partir del mes de junio de 1997 se contrataban los primeros integrantes de la estructura organizativa de FRAC y durante la tercer semana del mes se colocan los primeros apoyos financieros del portafolio de créditos de FRAC y se da continuidad al suministro de los servicios de capacitación,

- **asesoría y apoyo financiero a unidades productivas a través del equipo de trabajo de FRAC.**
- **En los meses de julio y agosto del mismo año se da seguimiento a la gestión de autorización para recibir donativos deducibles de impuestos.**

De esta manera se dan por terminados los procesos de gestión más importantes y los esfuerzos de la fundación se orientan hacia la atención a las unidades productivas ubicadas en los Proyectos convencionales y PDA's apoyados por VMEX.

A la fecha Fundación Realidad A.C. está constituida y registrada ante las autoridades mexicanas como una persona moral no contribuyente, con autorización para recibir donativos deducibles de impuestos y se enmarca dentro de las ONG's sin fines de lucro, cuyo propósito fundamental es la promoción del Desarrollo Económico de personas, familias y comunidades ubicadas en las regiones marginadas de los sectores urbano y rural, a través del suministro de los servicios especializados de asesoría, capacitación y apoyo financiero a unidades productivas generadoras de empleo.

2.1.1 Misión:*

"La misión de Fundación Realidad A.C. es el suministro eficiente de servicios asistenciales de asesoría y capacitación a productores y emprendedores de escasos recursos, así como el otorgamiento de apoyos financieros a unidades productivas generadoras de empleo, social y ecológicamente viables contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de familias en los sectores marginados".

2.1.2 Visión: *

"Somos y seguiremos siendo la mejor alternativa de impulso al desarrollo de actividades productivas de familias marginadas."

2.1.3 Compromisos:*

- Suministrar con oportunidad los servicios y recursos necesarios para la implementación y desarrollo de unidades productivas impulsoras del empleo, que por sus características socioeconómicas no son sujetos de crédito por parte de otras instituciones financieras.

* La información se obtuvo de los archivos de Fundación Realidad, A.C.

- **Proponer a medida de nuestras posibilidades, alternativas innovadoras para el aprovechamiento de los recursos productivos disponibles en las comunidades.**
- **Contribuir al desarrollo empresarial de productores y emprendedores, utilizando recursos propios y los obtenidos a partir del establecimiento de vinculaciones con OG's y ONG's especializadas.**
- **Valorar el desempeño y logro en todos los niveles de la Fundación creando un ambiente profesional que facilite la realización personal y organizacional.**
- **Ser fieles al propósito para el cual son destinados los recursos, administrándolos de tal forma que produzcan el máximo beneficio y satisfacción en nuestros donantes y clientes.**
- **Dar un acompañamiento responsable a nuestros clientes en las etapas de instrumentación, implementación y consolidación de sus unidades productivas.**
- **Mantener un equilibrio financiero que asegure la viabilidad futura de la organización.**
- **Complementar la atención integral a las unidades productivas apoyadas, estableciendo alianzas estratégicas con OG's y ONG's involucradas en la promoción del Desarrollo Comunitario.**
- **Fortalecer la organización comunitaria facilitando procesos de capacitación, impulsando la autogestión y motivando su participación como sujetos de su propio desarrollo.**

2.1.4 Estrategia: *

"La estrategia de Fundación Realidad A.C., es la consolidación de una eficiente Metodología de Servicio a Clientes y Donantes, de manera que reciban productos y servicios de alta calidad y esto nos conduzca a posicionarnos como la mejor alternativa para nuestro mercado potencial en el ámbito regional y nacional."

2.1.5 Objetivos de Fundación Realidad*

- Promover y apoyar las iniciativas generadoras de empleo de productores rurales y emprendedores urbanos residentes en los proyectos convencionales y proyectos de desarrollo de área, donde Visión Mundial de México A.C. desarrolla su ministerio.
- Financiar unidades productivas de personas, grupos y familias marginadas promoviendo su desarrollo sostenible.
- Apoyar con financiamiento las unidades productivas que no son sujetos de crédito de otras instituciones, en las zonas de influencia de los proyectos convencionales y de los PDA's.
- Proporcionar asesoría y capacitación a los productores y emprendedores participantes en el programa.
- Promover la implementación y apoyar el desarrollo de unidades productivas en zonas marginadas.
- Impulsar la creación y sostenimiento de empleos.

- **Coadyuvar a la generación de ingresos en beneficio de las familias participantes en el programa de desarrollo económico.**

2.2 Actividad Económica

La actividad principal de la Institución es económica, ya que permite brindar ayuda a los pobladores de zonas marginales o necesitadas (urbanas o rurales), mediante capacitación, ayuda económica, programas de financiamiento, producción y de comercialización utilizando para ello, las aportaciones, donaciones y beneficios que recibe. El servicio de asesoría, capacitación y apoyo financiero se ofrece a unidades productivas de tipo agropecuario, agroindustrial, comercial y de servicio.

2.2.1 Del Origen de los Fondos*

Los recursos del programa de desarrollo económico pueden provenir de:

1. **Patrocinio:** fondos aportados por los proyectos convencionales o PDA's apoyados financieramente por Visión Mundial de México A.C.

2. **Fondo especial:** fondos especiales gestionados ante la oficina internacional u oficinas de apoyo de World Visión Internacional (WVI), con la finalidad de apoyar el programa de desarrollo económico a nivel nacional.
3. **Fondos propios:** recuperaciones de los préstamos, recuperaciones adicionales y garantías.
4. **Fondos diversos:** por donaciones y aportaciones de empresas, OG's y ONG's involucradas en la promoción del desarrollo sostenible en comunidades marginadas del país.

2.3 Estructura de la Organización*

Siguiendo los lineamientos establecidos en los Estatutos de la Fundación Realidad A.C., a la fecha se han establecido como órganos de la Asociación:

- I.- Asamblea General de Asociados
- II.- Consejo Directivo
- III.- Comisiones Especiales que se constituyen por las Asambleas.

El poder supremo de la Asociación reside en la Asamblea General de Asociados y su administración esta a cargo del Consejo Directivo.

Por su parte el Consejo Directivo ha nombrado un Director General de la Fundación y se ha establecido la Estructura Organizativa requerida para el desarrollo sus operaciones, la cual al mes de noviembre de 1997 quedó integrada de la siguiente forma:

I. ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS: Es el órgano supremo de la asociación y sus resoluciones deberán ser acatadas por los niveles jerárquicos subordinados.

Entre sus principales funciones y responsabilidades se encuentran:

- a). - Reunirse cuando sean convocados por el Consejo Directivo.
- b). - Aprobar estados financieros y presupuestos de la Organización.
- c). - Conocer y aprobar en su caso los informes del Consejo Directivo.
- d). - Estudiar y aprobar lo relativo a la inversión y uso de los **fondos de la Asociación**, así como los programas de actividades de la misma.
- e). - Aprobar el informe financiero que presente el órgano Administrativo, **que les** deberá ser presentado dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio social, así como fijar las cuotas y aportaciones que deban pagar los Asociados.

II. CONSEJO DIRECTIVO: Es el órgano encargado de la administración de la Asociación.

Esta integrado por los directivos de mayor importancia, como es el **Director de VMSEX**, el de los PDA's, de FRAC, director de Mercadotecnia, etc.

Entre sus principales funciones se encuentran:

- a). - **Mantener la visión del programa. En cuanto a la naturaleza cristiana y el equilibrio entre la sustentabilidad financiera y el servicio a los pobres.**

- b). - Revisar y aprobar la información financiera y del plan y presupuesto anual.
- c). - Promover el programa ante todo tipo de personalidades y autoridades correspondientes.
- d). - Apoyar en la búsqueda de fuentes de financiamiento.
- e). - Proveer el asesoramiento especializado.
- f). - Representación legal de la Asociación.
- g). - Supervisión y asesoría del Director.
- h). - Convocar a Asambleas Generales de Asociados.
- i). - Ejecutar los acuerdos que tomen las **Asambleas Generales de Asociados**.
- j). - Rendir informe anual a la Asamblea General de Asociados.

El consejo directivo para el buen desempeño de sus funciones se apoyará de:

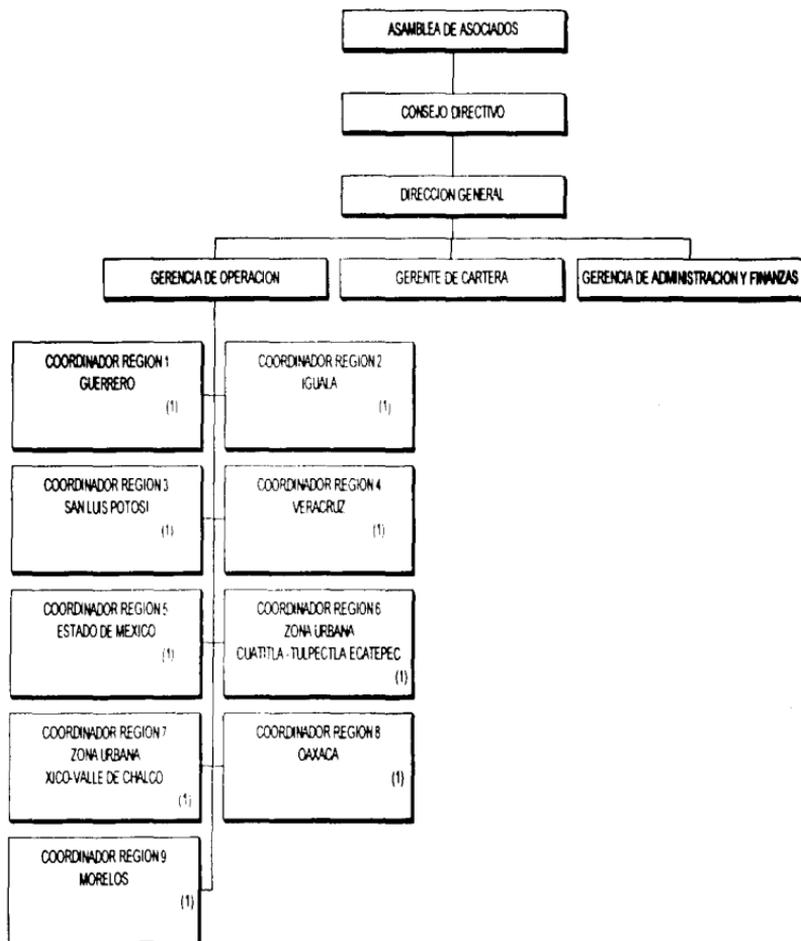
Comité de Crédito: Cuyo objetivo principal será *evaluar* la viabilidad de los proyectos presentados con la finalidad de otorgar créditos bien cimentados y confiables que garanticen en gran medida la recuperación de los recursos.

Sus funciones son:

1. - Revisar y analizar los proyectos de créditos propuestos para descuentos.
2. - Definir el tipo de garantía y financiamiento más idóneo para el acreditado.
3. - Asesorar sobre el destino más conveniente que debe dar a sus recursos.
4. - Autorizar las operaciones que reúnan los requisitos de seguridad **establecidos**.
5. - Conocer, ratificar y supervisar las operaciones autorizadas por el **Director General**.
6. - Vigilar el comportamiento de la cartera vencida y su recuperación.

Comisiones Especiales: Surgen a partir del Consejo de Administración que integra a la Asamblea conformada por miembros VMSEX, el objetivo es vigilar en el momento que detectan alguna anomalía dentro de los procesos metodológicos de la Fundación, como pueden ser la cobranza, promoción, información financiera, entre otros.

ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA



CAPITULO 3

METODOS Y HERRAMIENTAS UTILIZADAS

- 3.1 Esquema de la Aplicación Metodológica**
 - 3.1.1 Acercamiento a la Institución
 - 3.1.2 Intervención Focalizada
 - 3.1.3 Aplicación de Técnicas e Instrumentos
 - 3.1.4 Análisis de Resultados
 - 3.1.5 Diseño de Propuestas
 - 3.2 Esquemmatización del Trabajo**
 - 3.2.1 Resultados del Diagnóstico
 - 3.2.2 Diagnóstico de la Comunidad
 - 3.2.2.1 Viabilidad de la aplicación metodológica de Bancos Comunales (ude's)
 - 3.2.2.2 Adecuación e implementación teórica de la metodología (Promoción y Formación de Grupos)
 - 3.2.3 Diagnóstico del Usuario
-

3.1 Esquema de la Aplicación Metodológica

METODOLÓGICA

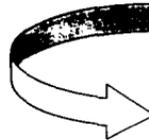
1.- ACERCAMIENTO A LA INSTITUCIÓN

- ¿ QUIÉN ES LA INSTITUCIÓN?
- ¿ QUIÉNES LA CONFORMAN?
- ¿ CÓMO ES SU ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL?



2.- INTERVENCIÓN FOCALIZADA

- DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN
 - General
 - Temas o temática específica
- DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN



3.- APLICACIÓN DE TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

- Recorridos de campo
- Entrevistas Abiertas
- Realización de Encuesta



5.-DISEÑO DE PROPUESTAS

- Enunciación de alternativas.
- Elaboración de Propuesta.

4.-ANÁLISIS DE RESULTADOS

- Codificación de datos
- Identificación y jerarquización de problemas y áreas de oportunidad



3.1.1 Acercamiento a la Institución

Para llevar a cabo el proceso de investigación se siguieron los siguientes pasos:

En un primer momento se buscó el acercamiento a la institución donde se plantearon y contestaron los siguientes cuestionamientos:

- ¿Quién es la institución?
- ¿Quiénes la conforman?
- ¿Cómo es su estructura organizacional?
- ¿Cuál es su metodología?

Esto permitió identificar factores como antecedentes, trayectoria, visión, niveles jerárquicos en el organigrama. Para poder obtener dicha información fue necesaria la utilización de las siguientes técnicas e instrumentos: entrevistas informales, observación y guía de observación, recorridos cuaderno de notas y diario de campo.

Lo anterior permitió tener una visión y conocimiento general de la empresa en donde se detectaron los siguientes problemas:

- ◆ Alta rotación de personal
- ◆ Nula inducción al personal de ingreso
- ◆ Duplicidad de funciones
- ◆ Falta de supervisión
- ◆ Falta de capacitación e

◆ Inadecuada aplicación metodológica

La orientación de la problemática que en ella se generó dio inicio al siguiente paso.

3.1.2. - Intervención Focalizada

En esta fase se tenía una visión general de la Institución y para conocer la problemática se aplicó la técnica de Evaluación Diagnóstica, posteriormente se paso al diseño del instrumento (Guía de entrevista) requerido para este fin dividido en cinco rubros:

- 1.- Inducción a la Institución
- 2.- Descripción de puestos
- 3.- Supervisión
- 4.- Capacitación
- 5.- Metodología

y a **solicitud expresa de la institución** se elaboró otro instrumento que permitiera conocer la viabilidad de implementación de la metodología de Bancos Comunales en las zonas urbanas de acción .

3.1.3 Aplicación de Técnicas e Instrumentos

En esta fase se realizó el acopio de datos a través de aplicación del instrumento de evaluación diagnóstica, de los recorridos de campo, observación, entrevistas no estructuradas al personal y acopio de documentos de la institución y la aplicación de la encuesta de viabilidad.

Descripción de técnicas e instrumentos utilizados

El diagnóstico se logró a través de las siguientes técnicas e instrumentos.

TÉCNICAS:

Observación: Técnica básica por medio de la cual un investigador realiza un examen visual atento de determinado hecho, situación o comportamiento, en el que esté implicado uno o varios sujetos.

a) Esta puede ser sistemática en la que se define con precisión el hecho a observar, así como el lugar y la hora.

b) Casual, esta se efectúa esporádicamente, pero se tiene plena conciencia de lo que se observa.

Para realizar cualquiera de las anteriores debe apoyarse en una guía, diario de campo, así como cuaderno de notas.

La observación utilizada en la investigación fue la sistemática debido a las condiciones y características del proceso.

Entrevista: Interrogatorio dirigido por un investigador (entrevistador), con el propósito de obtener información de un sujeto (entrevistado), en relación con uno o varios temas o aspectos específicos.

- a) Entrevista dirigida: se plantean una serie de preguntas que requieren de respuestas breves.
- b) Entrevista semidirigida: incluye preguntas de carácter más amplio, lo que propicia una mayor participación del entrevistado.
- c) Entrevista abierta: el sujeto entrevistado proporciona una amplia información sobre el tema o problemática que se investiga, el entrevistador se limita a hacer alguna observación o plantear otro aspecto; esta puede ser apoyada por una guía.

Se realizaron pláticas y entrevistas informales y abiertas con el Director y personal administrativo, dando como resultado la urgente necesidad de revisar los manuales de procedimiento y políticas de la Institución.

DOCUMENTACIÓN: Recopilación de información, esta puede ser hemerográfica, bibliográfica y de recursos electrónicos.

En lo que se refiere a documentación de la Institución se tuvo acceso a los antecedentes, desarrollo y limitaciones, así como a expedientes de personas con crédito, resultados de auditorías nacionales e internacionales, políticas de la empresa para entrega de financiamiento, archivo de gerencias, descripciones de puesto.

INSTRUMENTOS:

Cuaderno de notas: Se registran datos y referencias que pueden ser de utilidad para el investigador.

Diario de campo: Se realizan anotaciones de los sucesos más sobresalientes en el recorrido y de los hechos observados, lo que permite: a) reconstruir las situaciones, b) evaluar las actividades diarias y programar nuevas tareas.

En los recorridos de campo que se llevaron a cabo en comunidades urbanas y en la zona rural del Estado de Morelos, lo anterior con la finalidad de conocer la actividad económica, servicios y morosidad vigente.

Técnicas e Instrumentos utilizados en el proceso

TECNICAS		INSTRUMENTOS
Observación	{ Sistemática Casual	Cuaderno de Notas
Entrevista	{ Abierta	
Documentación	{ Institucional Hemerográfica Bibliográfica Recursos electrónicos	Diario de campo

Los siguientes puntos fueron los que se aplicaron para detectar las áreas de oportunidad:

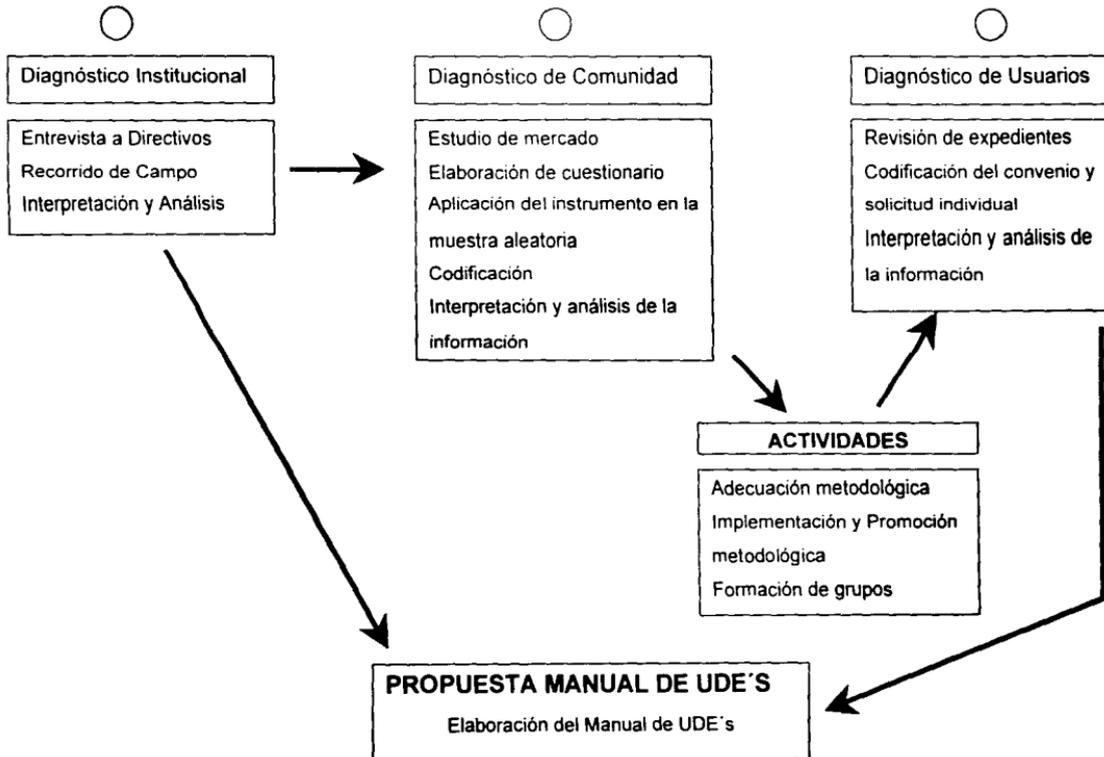
3.1.4 Análisis de Resultados

En este momento se realizó un diagnóstico de tres áreas (ver esquema 3.2) en las que a través de la interpretación y análisis de los datos se obtuvo información que permitió identificar los problemas por los que atraviesa la Institución, sus áreas débiles y de oportunidad, la factibilidad de implementar la metodología de Bancos Comunes en dos zonas urbanas y ver los resultados de la misma en la formación de grupos

3.1.5 Diseño de Propuestas

En esta fase de acuerdo a los resultados, se plantearon alternativas de solución y por último se hizo la presentación de las propuestas, incluyendo un manual que la institución requirió de manera expresa.

3.2 Esquematización del Trabajo



34

3.2.1 Resultados del Diagnóstico Institucional

Cuando se decidió realizar este trabajo en la institución que nos ocupa, se observaron varias situaciones que podían ser un foco de estudio, iniciándose con recorridos de campo, pláticas y entrevistas informales con el Director y personal administrativo, pero al paso de integrarse a la cotidianidad de la institución también se percibió que la misma tiene un objetivo bien planteado, que es el de promover y apoyar las iniciativas generadoras de empleo de productores rurales y emprendedores urbanos residentes en los proyectos de desarrollo de área, con financiamiento a sus actividades productivas; pero existía un problema prioritario que se debía resolver para seguir con sus actividades y este era el de conocer el manejo de la metodología de Bancos Comunales y de la capacitación al personal al respecto.

Fundación Realidad A .C., ha pasado por una serie de problemáticas que ha impedido un adecuado desarrollo de sus actividades y el de llegar a ser autosustentable, situación que busca para poder continuar con el servicio que se brinda.

Lo que se presenta a continuación ha influido de manera negativa en el desarrollo de la Institución:

- ◆ Ha tenido una rotación de personal exagerado en el área operativa, lo que no ha permitido tener continuidad en el trabajo; la rotación constante de esta área, en las diferentes regiones de acción, hacía que las personas ya

acreditadas con la institución se confundieran y manejaran diferentes políticas, fomentando la cultura de no pago a la institución, la presencia del coordinador era indispensable en la supervisión de pagos.

- ◆ **Expansión de las áreas atendidas en zonas rurales y por lo mismo insuficiencia en su atención a clientes.** El atender zonas dispersas en diferentes regiones, y a un mayor, por un mismo coordinador regional, por ejemplo la zona 2 que abarcaba el estado de Morelos, Guerrero y Estado de México (Ecatepec y Valle de Chalco) era el mismo que atendía la zona 4 que correspondía al estado de Veracruz y Oaxaca. Lo anterior hacía que no se realizaré una supervisión adecuada a las actividades productivas y se desatendiera la cobranza de los créditos colocados. La saturación de trabajo, elaboración de propuestas para financiamiento, contratos, supervisiones, elaboración de material didáctico para capacitación, entrega de recibos de pago y cobranza, hacía que el desgaste fuera mayor; además del constante viaje que se realizaba para trasladarse a las zonas.

- ◆ **La falta de capacitación en los puestos que se asignaban:** la capacitación consistía en la lectura de su descripción de puesto y la misma práctica en campo sugería el acoplamiento de las actividades que se desempeñarían en su momento.

- ◆ **Invasión de actividades de otras áreas.** El gerente de operaciones en ese momento, realizaba funciones de gerente de cartera, atendía los informes que se dan a la organización internacional de Visión Mundial y daba poca

atención a sus coordinadores regionales, referente a su capacitación y supervisión.

- ◆ El perfil del personal que laboraba era esencialmente de contadores y economistas, a quienes les falta la interacción en la comunidad, sus acciones eran muy sistemáticas
- ◆ Ausencia de una Dirección General: no se contaba con un Director General al frente de la institución, pero sí con un responsable de la misma. Esta persona a su vez era directivo de Visión Mundial de México, asumía dos cargos, lo que no podía cubrir un tiempo completo en la Fundación.
- ◆ Adecuar la Misión y Visión de la Institución.
- ◆ Implementar prestaciones de motivación al personal para un mejor rendimiento (incentivos, herramientas de trabajo, entre otros).
- ◆ Revisión de políticas y procedimientos de la Institución.
- ◆ Concientizar a VMEX de la importancia del Programa de Bancos Comunales.

OBSERVACIONES GENERALES REALIZADAS POR AUDITORIA INTERNACIONAL DE VMEX

1. - No se ha establecido una metodología actualizada de trabajo y un programa de capacitación continua sobre Unidades Productivas de Desarrollo y Crecimiento.

2. - Se recomienda actualizar programas de trabajo, conjuntamente con el Manual de Políticas, Procedimientos y Organización, con el propósito de facilitar el cumplimiento de las responsabilidades de los distintos elementos que participan en el desarrollo de los procedimientos y cumplimiento de los objetivos, mismo que debe ser revisado y aprobado por el Consejo Directivo.

3. - De la práctica metodológica que utilizaba de financiamiento individual, se prefiere la de préstamo de grupo (grupo solidario y bancos comunales), con énfasis en bancos comunales, también conocida como "Village Banking"; ambas metodologías de préstamo de grupo las cuales:

- a). - Permiten a la institución abarcar clientes más pobres (ya que el grupo sirve como garantía), y
- b). - Tiene un alto porcentaje de personas que pagan (debido a la presión impuesta por las compañeras y apoyo proveniente del grupo).

En agosto de 2000, Visión Mundial, efectúa una auditoría interna en donde refleja los puntos estratégicos donde la institución debiera tener mayor atención.

- ◆ Falta de información sobre los créditos otorgados, cartera vencida. No existían en los expedientes la información completa del crédito lo cual era ocasionado por el punto de expansión de áreas.
- ◆ No se da seguimiento a la cartera vencida por parte de Fundación Realidad. La metodología que manejaban no contemplaba el llevar un seguimiento y lo dejaban a la voluntad de la gente y para "ayudarles" les condonaban

intereses para que reiniciara su pago y continuaban teniéndolo como cliente para un nuevo préstamo.

- ◆ **Capacitación administrativa y contable con mayor énfasis que la capacitación técnica.** El personal que la integraba carecía de una inducción y capacitación; que si bien tenían conocimiento de las políticas y procedimientos, durante el proceso de financiamiento se omitían algunas o existían diferentes interpretaciones a las mismas, situación que ocasionaba un descontrol en el manejo financiero de la Fundación. Principalmente esta problemática se daba en el puesto de coordinador regional, ya que al realizar el diagnóstico social de algún interesado en obtener financiamiento, los parámetros de valoración eran inadecuados, y se otorgaba a personas que no tendrían una liquidez para su pago. Lo que trajo como consecuencia la morosidad y una recuperación difícil del capital otorgado.
- ◆ **La cartera contaba con una morosidad elevada, en donde las personas que recibían un crédito entraban en los pagos y la recuperación de créditos de forma lenta.** Con base a las auditorías que practico la organización internacional donde hizo recomendaciones a la Dirección General y a la Gerencia de Operaciones, respecto a que debieran mejorar las prácticas metodológicas de financiamiento donde debiera otorgarse preferentemente a grupos de personas (grupos solidarios y bancos comunales), lo que permitirían altas tasas de pago. La institución decide invertir costos para saber el manejo de la metodología de Bancos Comunales.

A partir del mes de septiembre de 2000 la Institución se plantea la reestructuración organizativa del desarrollo de sus operaciones como resultado de la auditoría internacional que se llevó a cabo en agosto del mismo año donde recomendaba cambiar de estrategia para la recuperación y fondeo de créditos que se otorgaban. Dentro de los primeros cambios que se realizaron se enfocó en el nombramiento del Director General (que no existía), quien inmediatamente toma el cargo de su puesto, observó las carencias de la funcionalidad de la institución, puso soluciones inmediatas a algunas de las observaciones realizadas ejemplo de ello son:

- ◊ Reubicación del personal de acuerdo a su profesión y experiencia en las actividades que le correspondían.
- ◊ La descripción de puestos fue modificada en cada uno de los cargos de la institución. Es aquí donde al elaborar el perfil de los coordinadores regionales de bancos comunales, se ven impedidos en realizarla, ya que no conocían las funciones específicas que realizan en el puesto; novedoso para la institución.
- ◊ Integran nuevo personal con experiencia en microfinanciamiento, al que le delego el aplicar un diagnóstico para conocer la viabilidad de aplicar la nueva metodología.

La idea del Director de la institución es introducir este proyecto en el ámbito nacional, con la confianza que será una pauta de crecimiento para la institución misma, ya que en tiempos anteriores se mantenía en números rojos por la morosidad en pagos.

Existe una metodología que no se ha desarrollado. En el mes de octubre del 2000, se inició la elaboración de un proyecto referente a Bancos Comunales, donde la planeación se llevo a cabo con ayuda de un asesor externo a la institución, que fue contratado por La Fundación. A partir de los avances en la adecuación de está metodología, la institución ha proyectado financieramente el crecimiento y el fortalecimiento de la misma por medio de la consolidación de bancos comunales y grupos solidarios para otorgar un financiamiento.

El contar con el personal experimentado en el manejo de la metodología, permitió la presentación del proyecto ante los directivos de la institución para su aprobación, después a directivos de VMEX para su autorización; posteriormente se presento los facilitadores encargados de las oficinas de campo, (proyecto de desarrollo de área PDA), con la finalidad de explicar con detenimiento las características de la metodología, lo anterior para el apoyo en la promoción en las asambleas comunitarias y la formación de grupos y/o UDES. En estás reuniones se presentaron los resultados del diagnóstico, aplicado en la zona de Ecatepec. Cabe señalar que anticipadamente al personal de la Fundación se les mostró la forma de trabajo o procedimiento de integración de los bancos comunales de manera informativa con la finalidad de proporcionar un conocimiento de está metodología. Actualmente se han brindado resultados a la institución referente a la aplicación adecuada de la metodología que se caracteriza por no tener morosidad a la institución, se han formado a la elaboración de esté trabajo, 20 UDES con crédito colocado, donde algunos de ellos ya han repetido crédito con aumento en el mismo.

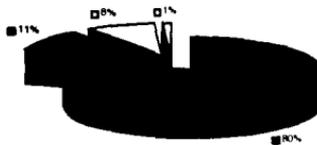
3.2.2. Diagnóstico de Comunidad

En el PDA Coatilla perteneciente al municipio de Ecatepec se aplicaron 85 entrevistas a familias participantes en el PDA'S de VMM, las cuales nos arrojaron los siguientes resultados:

I. Tiempo de participar en Visión Mundial de México

TIEMPO DE PARTICIPACIÓN	FRECUENCIA	%
No especifico	1	1.20
Hasta un año	7	8.20
Hasta dos años	9	10.60
Hasta tres años	68	80.00
Total	85	100.00

TIEMPO DE PARTICIPAR EN VMM



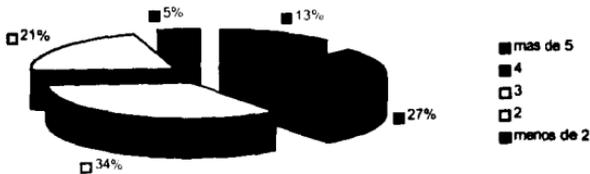
■ HASTA TRES AÑOS ■ HASTA DOS AÑOS □ HASTA UN AÑO □ NO ESPECIFICO

Se puede observar que el 80% de la población ha participado en los proyectos que Visión Mundial ha implementado en el PDA, lo cual permitirá dirigir la promoción de la Fundación y en corto plazo poder trabajar en la implementación de la Metodología.

II. Datos generales del entrevistado

HIJOS QUE DEPENDEN ECONOMICAMENTE	FRECUENCIA	%
Más de cinco	11	13
Hasta cuatro	23	27
Hasta tres	29	34
Hasta dos hijos	18	21
Menos de dos hijos	4	5
Total	85	100.00

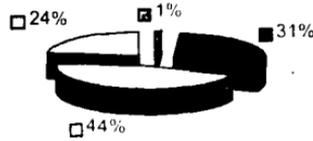
NUMERO DE HIJOS DEPENDIENTES



En esta zona se aprecia que predominan las familias numerosas ya que el promedio de hijos es de tres, seguido por las que tienen cuatro hijos con un con un minimo porcentaje. las familias con menos integrantes son pocas en consideración a las anteriores.

EDAD	FRECUENCIA	%
Menos de 20 años	1	1
Entre 20 y 30 años	26	31
Entre 30 y 40 años	38	44
Más de 40 años	20	24
Total	85	100.00

EDAD DEL ENTREVISTADO

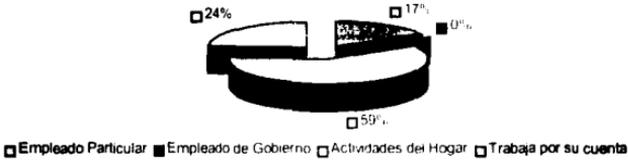


□ MENOS DE 20 ■ 20-30 □ 30-40 □ MAS DE 40

El 44% de la población entrevistada su edad oscila entre los 30 y 40 años seguida por 31% entre los 20 y 30 años, lo que nos indica que la población de la zona y a quien se va dirigir el proyecto es joven y económicamente activa.

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	%
Empleado particular	16	16.60
Empleado de gobierno	0	0
Actividades del hogar	57	59.40
Trabaja por su cuenta	23	24.00
Total	96	100.00

ACTIVIDAD ECONOMICA



Como se muestra en la grafica la mayor parte de la gente entrevistada se dedica a actividades del hogar, pero lo anterior es entendible por que la encuesta fue aplicada en su gran mayoría a mujeres, que es a quien va dirigido el programa.

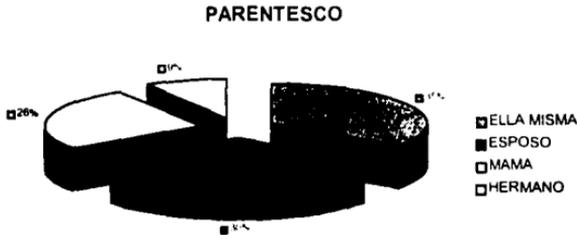
FAMILIARES CON NEGOCIO	FRECUENCIA	%
Si	23	27
No	62	73
Total	85	100.00

**CUENTA CON FAMILIAR QUE VIVA CON USTED
QUE TENGA UN NEGOCIO**



Se muestra en la gráfica que un 23% manifestó abiertamente contar con un familiar que tenga un negocio, esto puede mostrar que muchas veces el realizar alguna actividad de manera informal no es considerada como un trabajo si no como complemento de sus ingresos.

PARENTESCO	FRECUENCIA	%
Misma persona	8	35
Esposo	7	30
Mamá	6	26
Hijo	2	9
Total	23	100.00

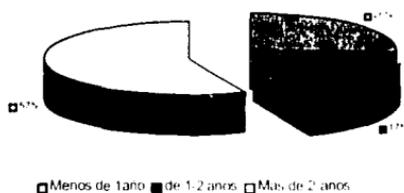


El 35% de las entrevistadas reveló ser ellas quienes se dedican a trabajar por su cuenta, lo cual les sirve para incrementar su economía familiar, con un 30% se encontró que los esposos tienen un negocio propio el cual se convierte en su fuente de empleo.

III. Actividad Económica

TIEMPO DE REALIZARLA	FRECUENCIA	%
Menos de un año	6	26
De un año a dos años	4	17
Más de dos años	13	57
Total	23	100.00

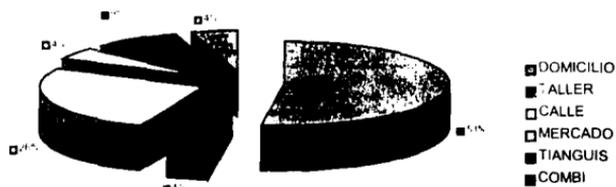
TIEMPO DE REALIZAR LA ACTIVIDAD



El 57 % de la población tiene una presencia en el mercado de más de dos años, lo que nos indica que son personas que han logrado consolidarse en la actividad que desarrollan lo que les da un reconocimiento en la comunidad que habita.

LUGAR EN DONDE REALIZA SU ACTIVIDAD	FRECUENCIA	%
Domicilio	12	53
Taller	1	4
Calle	6	26
Mercado	1	4
Tianguis	2	9
Combi	1	4
Total	23	100.00

LUGAR EN EL QUE REALIZA LA ACTIVIDAD



El 53% de la población realiza su actividad en su domicilio, la gran mayoría que son mujeres por la necesidad de estar cerca y al cuidado de su familia y a su vez atender su negocio, el 47% restante tiene su actividad comercial fuera del domicilio como es en mercados fijos, tianguis, talleres, servicio de transporte, de este porcentaje cabe resaltar que más de la mitad realiza su actividad de manera ambulante.

¿HA REQUERIDO DE PRÉSTAMOS PARA SU NEGOCIO?	FRECUENCIA	%
Si	11	48
No	12	52
Total	23	100.00

HA NECESITADO PEDIR PRESTAMOS



En esta gráfica se muestra que la gran mayoría (52%) no ha requerido de préstamos esto se podría explicar de dos maneras: no tienen conocimiento del poder acceder a ellos o bien que han tratado de mantener su negocio con lo que él mismo da sin hacerlo crecer y solo mantenerlo.

OCASIONES EN QUE LOS REQUIRIO	FRECUENCIA	%
Solo una vez	4	37
Entre dos y tres veces	3	27
Entre cuatro y cinco veces	0	0
Más de cinco veces	4	36
Total	11	100.00

OCASIONES EN QUE LOS REQUIRO



De las pocas personas que han solicitado préstamos existen dos polos opuestos en el mismo porcentaje unos que nos indican que solo una vez han solicitado y otros que más de cinco veces han necesitado de ellos, si a estos últimos agregamos los que han solicitado entre dos y tres veces; demuestra que la población requiere de una fuente de financiamiento para cubrir sus necesidades en la inversión de su negocio.

¿QUIEN LE HA FACILITADO LOS PRÉSTAMOS?	FRECUENCIA	%
Familiares	8	73
Amistades	2	18
Cajas de ahorros	0	0
No contesto	1	9
Total	11	100.00

¿QUIEN LE HA FACILITADO LOS PRESTAMOS?



El 73% de los entrevistados reconocieron haber solicitado prestado dinero a sus familiares, con ello podemos definir que en la zona existen necesidades de financiamiento latentes, las cuales pueden ser cubiertas por la Fundación.

IV. Conocimiento de Fundación Realidad

¿CONOCE DE LOS SERVICIOS DE FUNDACIÓN?	FRECUENCIA	%
Si	12	14.10
No	70	82.40
Sin especificar	3	3.50
Total	85	100.00

CONOCIMIENTO DE SERVICIOS DE FUNDACIÓN REALIDAD



En esta zona el 82% de la población entrevistada desconoce de los servicios de la Fundación por ser un área de trabajo de reciente apertura con los proyectos de la institución, a demás de que se abocan primordialmente a la promoción de las actividades de Visión Mundial.

Por lo citado anteriormente la población no cuenta con los servicios de la Institución que nos ocupa.

V. Cultura del ahorro

FORMA EN LA QUE AHORRA USTED Y SU FAMILIA	FRECUENCIA	%
En el banco	6	6
En caja de ahorro	12	12
Tandas	47	49
Ahorra en casa	19	20
No ahorra	13	13
Total	97	100.00

¿COMO AHORRA USTED Y SU FAMILIA?



Existe una cultura de ahorrar mediante las tandas que organizan los habitantes de las comunidades, se muestra en el porcentaje elevado del 49%, seguido por los ahorros en casa (20%); es decir que tienen capacidad de ahorro para ocuparlo en algún momento de necesidad familiar.

En esta zona las cajas de ahorro su presencia es menor (12%), la cual no deja de ser considerable y debe tomarse en cuenta de la existencia de ellas.

FRECUENCIA DEL AHORRO	FRECUENCIA	%
Semanal	40	56
Quincenal	6	8
Mensual	5	7
Solo en ocasiones	21	29
Total	72	100.00

FRECUENCIA DE AHORRO



El 56% ahorra semanalmente, relacionándola con la gráfica anterior que nos indica que una gran mayoría de las personas ahorran a través de tandas, esto explica por que los ahorros se realizan de manera semanal.

DÉSTINO DE LOS AHORROS	FRECUENCIA	%
Festejo familiar	14	11
Gastos médicos	28	23
Gastos escolares	41	33
Para iniciar o continuar un negocio	8	7
Comida, vestido, casa	17	14
Imprevistos	7	6
Construcción de casa	4	3
Deudas	3	2
Paseos	1	1
Total	123	100.00

DESTINO DE LOS AHORROS



El ser una zona en la que las familias tienen entre cuatro y tres hijos que dependen económicamente de ellos, nos indica que se encuentran en edad escolar y por ende los ahorros están destinados a gastos escolares, médicos y en un tercer lugar los de alimentación, vestido y los necesarios de una casa, en un menor porcentaje se encuentran los de paseos, pagos de deudas, construcción de la casa e imprevistos, pero si toman muy en cuenta el destinar parte de los ahorros para festejos familiares y el de aquellos que tienen negocio para continuar con el mismo.

¿HA COMPRADO EN PAGOS O ABONOS?	FRECUENCIA	%
Si	58	68
No	27	32
Total	85	100.00

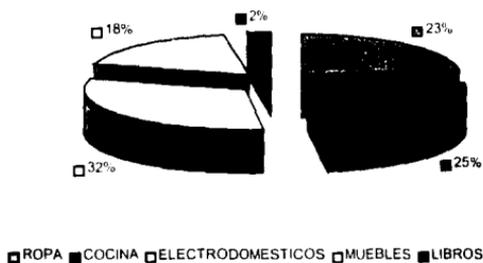
¿HA COMPRADO ARTICULOS EN PAGOS?



La gráfica nos muestra que un 68% de la población ha adquirido artículos en pagos o abonos, lo que nos demuestra que conocen como opera este sistema.

¿QUÉ ARTICULOS?	FRECUENCIA	%
Ropa	19	23
De cocina	21	25
Electrodomésticos	26	32
Muebles	15	18
Libros	2	2
Total	81	100.00

TIPO DE ARTICULOS ADQUIRIDOS EN PAGOS

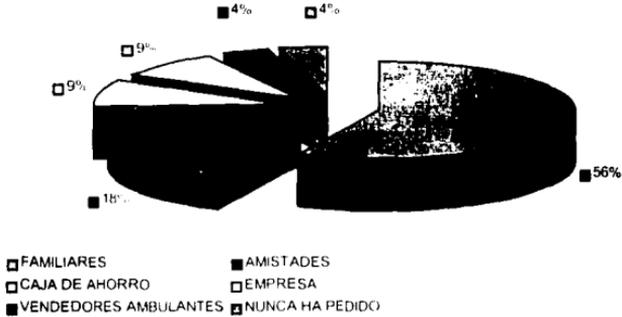


Lo adquirido en pagos son los electrodomésticos y los artículos de cocina, por ser los enseres del hogar de mayor necesidad y para los cuales la gran mayoría de tiendas tienen este tipo de sistema de compra.

VI. Préstamos

¿CUÁNDO NECESITA PRÉSTAMOS, A DONDE RECORRE?	FRECUENCIA	%
Familiares	58	56
Amistades	18	18
Cajas de ahorro	9	9
Empresa	9	9
Vendedores ambulantes	4	4
Nunca ha pedido	4	4
Total	102	100.00

LUGAR A DONDE RECURRE PARA PEDIR PRESTAMO



Los familiares (56%) y las amistades (18%), son quienes han atendido las demandas de los solicitantes para financiar alguna necesidad, retomándolo con los anteriores datos podemos concluir que las personas no cumplen los requisitos que las instituciones financieras requieren para otorgar préstamos.

¿CUANTOS PRÉSTAMOS HA REQUERIDO EN EL ÚLTIMO AÑO?	FRECUENCIA	%
Solo uno	29	34
De dos a tres prestamos	28	33
Más de tres prestamos	9	11
No ha necesitado	19	22
Total	85	100.00

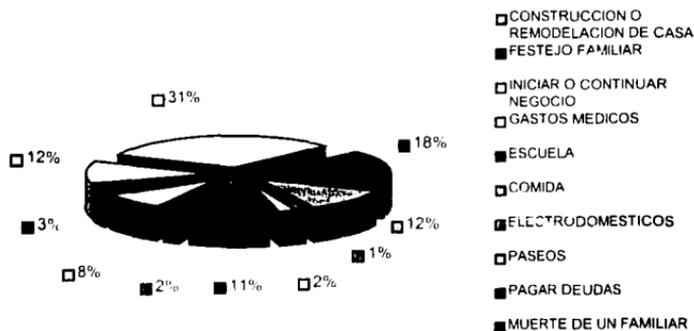
¿ PRESTAMOS QUE HA REQUERIDO?



El porcentaje de las personas que han requerido de préstamos en el último año es alto si consideramos que han solicitado desde uno (34%) hasta dos o tres (33%).

¿ PARA QUE UTILIZA LOS PRÉSTAMOS?	FRECUENCIA	%
Construcción o remodelación de casa	8	8
Festejo familiar	3	3
Iniciar o continuar negocio	11	12
Gastos médicos	30	31
Escuela	17	18
Comida	11	12
Electrodomésticos	1	1
Paseos	2	2
Pagar deudas	10	11
Muerte de familiar	2	2
	2	
Total	95	100.00

UTILIDAD DE LOS PRESTAMOS



En respuesta a la utilización de este último préstamo en el año, se puede observar que la prioridad son los gastos médicos, escolares y los destinados a la alimentación, y en este último le dan importancia al de continuar o iniciar un negocio.

Cabe señalar que en la zona existen lugares en donde los servicios de agua potable y drenaje aún no son proporcionados lo que ocasiona problemas de salud, sobre todo en los niños y personas de la tercera edad.

¿HA COMPRADO HA CRÉDITO?	FRECUENCIA	%
No	39	46
Si	46	54
Total	85	100.00

COMPRAS A CREDITO



Como se mencionó anteriormente la población conoce el sistema de compras a crédito o abonos por que consideran que es la forma más fácil de adquirir los artículos para el hogar, cuando estos son utilizados para el negocio son adquiridos por las facilidades que les ofrecen los proveedores.

¿LUGAR DONDE LOS ADQUIERE?	FRECUENCIA	%
Tienda	36	74
Mercado	5	10
Vendedores ambulantes	4	8
Nunca ha pedido	4	8
Total	49	100.00

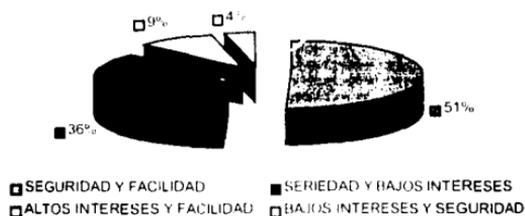
¿LUGAR DONDE LOS ADQUIERE?



Los artículos son adquiridos principalmente en las tiendas comerciales y mueblerías cuando son para el hogar, si se trata para el negocio la gran mayoría de los proveedores dejan las mercancías a crédito de una semana, todo va a depender de la actividad comercial y del tiempo que tengan trabajando en su negocio.

¿CARACTERÍSTICAS ADECUADAS PARA REALIZAR AHORROS?	FRECUENCIA	%
Entre seguridad y facilidad	43	51
Entre seriedad y bajos intereses	31	36
Entre altos intereses y facilidad	8	9
Entre bajos intereses y seguridad	3	4
Total	85	100.00

CARACTERÍSTICAS ADECUADAS PARA REALIZAR AHORROS

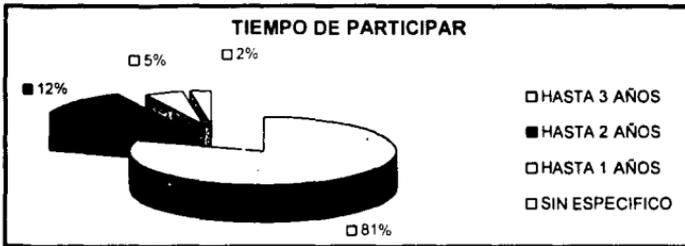


Con el fin de ofrecer un producto acorde a las necesidades de la población, se encontró que la población solicita seguridad y facilidad (51%) en las condiciones para ahorrar, y si con ello le permite acceder a financiamientos solicita seriedad y bajos intereses (36%). Las anteriores características son las que ofrece la metodología de Bancos Comunales.

En el PDA de Tulpelac perteneciente al municipio de Ecatepec se aplicaron 82 entrevistas a familias participantes en el PDA'S de VMM, de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados

I. Tiempo de participar en Visión Mundial de México

TIEMPO DE PARTICIPACIÓN	FRECUENCIA	%
No especifico	2	80.50
Hasta un año	4	12.20
Hasta dos años	10	4.90
Hasta tres años	66	2.40
Total	82	100.00

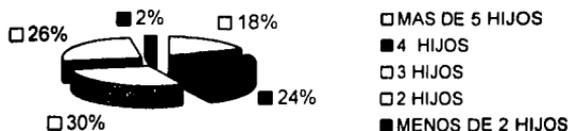


Se puede observar que el 81% de la población ha participado en los proyectos que Visión Mundial ha implementado en el PDA, lo cual permitirá dirigir la promoción de La Fundación y en corto plazo poder trabajar en la implementación de la Metodología.

II. Datos generales del entrevistado

HIJOS QUE DEPENDEN ECONOMICAMENTE	FRECUENCIA	%
Más de cinco hijos	15	18%
Hasta cuatro hijos	20	24%
Hasta tres hijos	24	30%
Hasta dos hijos	21	26%
Menos de dos hijos	2	2%
Total	82	100.00

NÚMERO DE HIJOS



En la gráfica muestra que en la zona el promedio de hijos es de tres, es decir un 30% de la población, seguido por un 26% con dos hijos, lo que permitiría mejorar sus condiciones económicas, planear y ampliar su horizonte de vida.

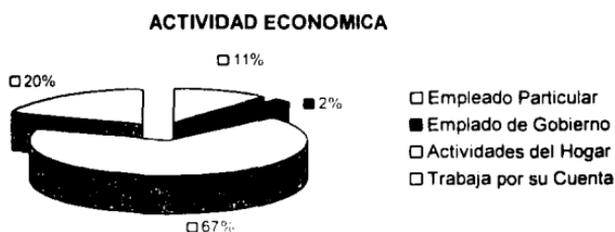
EDAD	FRECUENCIA	%
Menos de 20 años	0	0%
Entre 20 y 30 años	23	28%
Entre 30 y 40 años	45	55%
Más de 40 años	14	17%
Total	82	100.00

EDAD DEL ENTREVISTADO



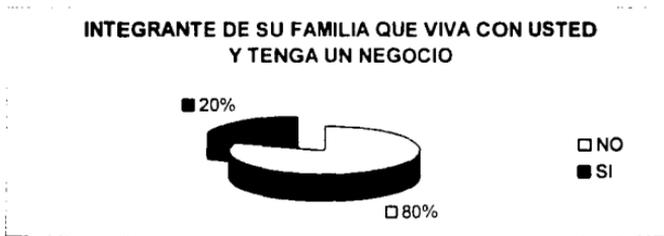
El 55 % de la población entrevistada oscila entre los 30 y 40 años, seguida por 28 %, entre los 20 y 30 años, lo anterior nos permite decir que a la población a quien se va dirigir el proyecto es joven y por consecuencia económicamente activa.

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	%
Empleado particular	9	11.00
Empleado de gobierno	2	2.50
Actividades del hogar	55	67.00
Trabaja por su cuenta	16	19.50
Total	82	100.00



Como se muestra en la grafica la mayor parte de la gente entrevistada se dedica a actividades del hogar 67%, pero lo anterior es entendible por que la encuesta fue aplicada en su gran mayoría a mujeres, que es a quien va dirigido el programa. Si bien las mujeres son las administradoras del gasto del hogar, buscan con ello beneficiar a la familia, por lo tanto buscan una fuente de ingreso para incrementar la mejora económica de la misma.

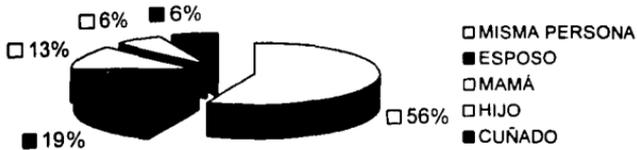
FAMILIARES CON NEGOCIO	FRECUENCIA	%
Si	66	80%
No	16	20%
Total	82	100.00



Se muestra en la gráfica que el 80% de la población alguno de sus familiares cuenta con un negocio, la gran mayoría se encuentra establecido en un local establecido en su casa o en renta y lo considerado como un micronegocio familiar.

PARENTESCO CON EL DUEÑO	FRECUENCIA	%
Misma persona	9	56%
Esposo	3	19%
Mamá	2	13%
Hijo	1	6%
Cuñado	1	6%
Total	16	100.00

PARENTESCO CON EL DUEÑO DEL NEGOCIO

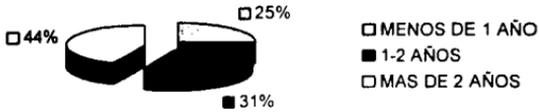


El 56 % de los entrevistados reconocieron tener un pequeño negocio, del cual se auxilian en la economía familiar, a su vez el 19% lo realizan los esposos, señalando con ello la importancia de las microempresas en la zona.

III. Actividad Económica

TIEMPO DE REALIZARLA	FRECUENCIA	%
Menos de un año	4	25%
De un año a dos años	5	31%
Más de dos años	7	44%
Total	16	100.00

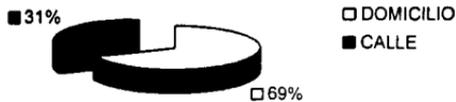
TIEMPO EN LA ACTIVIDAD



El 44 % de la población tiene una presencia en el mercado con un tiempo de más de 2 años, lo que permite tener reconocimiento en la comunidad que habita, consiguiendo ascender a un desarrollo económico.

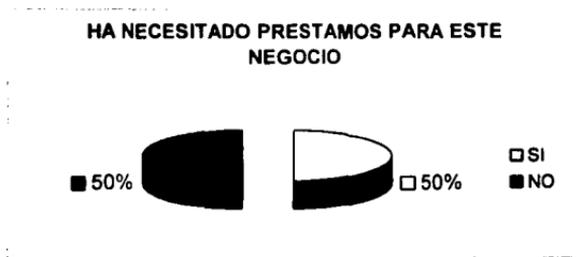
LUGAR EN DONDE REALIZA SU ACTIVIDAD	FRECUENCIA	%
Domicilio	11	69%
Calle	5	31%
Total	16	100.00

LUGAR DONDE REALIZA LA ACTIVIDAD



El 69 % de la población realiza su actividad en su domicilio, lo anterior es por la necesidad de estar al pendiente de sus hijos, y a la vez atender su pequeño negocio el cual les genera fuentes de ingreso. El porcentaje restante del 31 % lo realiza en la calle, considerado lo anterior como autoempleo.

¿HA REQUERIDO DE PRÉSTAMOS PARA SU NEGOCIO?	FRECUENCIA	%
Si	8	50%
No	8	50%
Total	16	100.00



En esta gráfica se muestra como está equilibrado el solicitar o no un préstamo para la atención de necesidades diversas, conocimiento de poder acceder a ello.

OCASIONES EN QUE LOS REQUIRIO	FRECUENCIA	%
Solo una vez	3	37%
Entre dos y tres veces	2	25%
Entre cuatro y cinco veces	1	13%
Más de cinco veces	2	25%
Total	8	100.00

**NUMERO DE VECES QUE HAS REQUERIDO
PRESTAMO**



Los porcentajes de mayor calificación recaen solamente una vez en requirió pedir prestado o sea de un 37% y 25%, este último de hasta 3 veces solicitar prestado. Lo anterior da pauta a creer que la población requiere de una fuente de financiamiento para cubrir sus necesidades en la inversión de su negocio.

¿QUIEN LE HA FACILITADO LOS PRÉSTAMOS?	FRECUENCIA	%
Familiares	5	62%
Amistades	1	13%
Cajas de ahorros	0	0%
Fundación Realidad	2	25%
Total	8	100.00

LUGARES A QUIENES HA RECURRIDO PARA PEDIR PRESTAMO

- FAMILIARES
- AMISTADES
- CAJAS DE AHORRO
- FUNDACIÓN REALIDAD

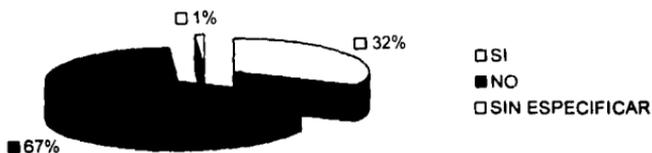


El 62 % de los entrevistados reconocieron haber pedido prestado dinero a sus familiares, con ello podemos definir que la zona es una muestra de latentes necesidades que deben cubrir sus habitantes.

IV. Conocimiento de Fundación Realidad

¿CONOCE DE LOS SERVICIOS DE FUNDACIÓN?	FRECUENCIA	%
Si	26	31.70
No	55	67.10
Sin especificar	1	1.20
Total	82	100.00

CONOCIMIENTO DE SERVICIOS DE FUNDACIÓN REALIDAD



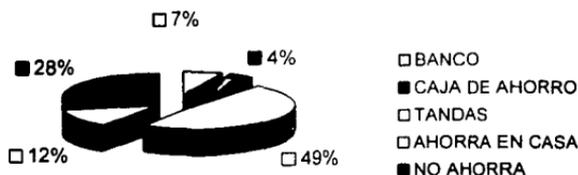
En esta zona el 82% de la población entrevistada desconoce de los servicios de la Fundación por ser un área de trabajo de reciente apertura con los proyectos de la institución, a demás de que se abocan primordialmente a la promoción de las actividades de Visión Mundial.

Por lo citado anteriormente la población no cuenta con los servicios de la institución que nos ocupa.

V. Cultura del ahorro

FORMA EN LA QUE AHORRA USTED Y SU FAMILIA	FRECUENCIA	%
En el banco	6	7
En caja de ahorro	4	4
Tandas	43	49
Ahorra en casa	11	12
No ahorra	25	28
Total	89	100.00

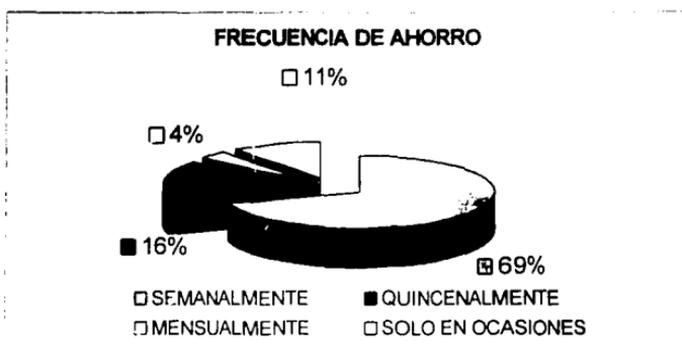
FORMA DE AHORRO DE USTED Y SU FAMILIA



Existe una cultura de ahorrar mediante las tandas que organizan los habitantes de las comunidades, se muestra en el porcentaje del 49%, seguido por las cajas de ahorro que administran algunos vecinos 28%. Es decir que tienen capacidad de ahorro para ocuparlo en algún momento de necesidad familiar.

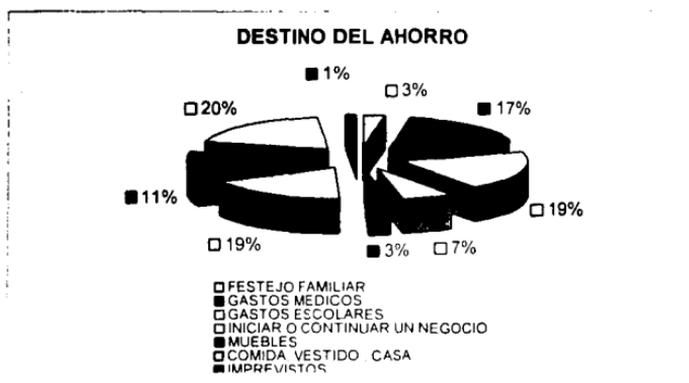
Cabe señalar que la frecuencia de las respuestas es mayor en comparación de las demás porque podían elegir varias opciones.

FRECUENCIA DEL AHORRO	FRECUENCIA	%
Semanal	40	69
Quincenal	9	16
Mensual	2	4
Solo en ocasiones	6	11
Total	57	100.00



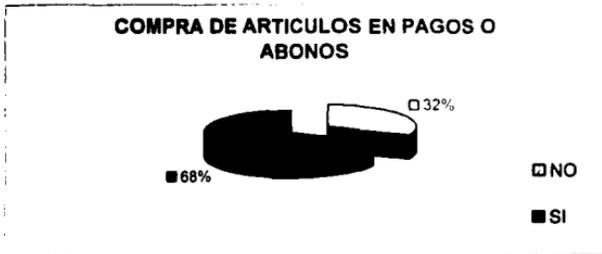
La gráfica muestra que un 69% ahorra semanalmente, lo que es relacionado con la grafica anterior la que nos indica que la gran mayoría es miembro de una tanda en la que deben otorgar su dinero generalmente por semana, el otro porcentaje del 16% muestra que su ahorro es quincenal y puede ser por que utiliza como medio de ahorro las cajas en donde lo captan para entregar cuentas anualmente.

DESTINO DE LOS AHORROS	FRECUENCIA	%
Festejo familiar	2	3%
Gastos médicos	13	17%
Gastos escolares	15	19%
Para iniciar o continuar un negocio	5	7%
Muebles	2	3%
Comida, Vestido, Casa.	14	19%
Imprevistos	8	11%
Construcción de casa	15	20%
Deuda	1	1%
Total	75	100.00



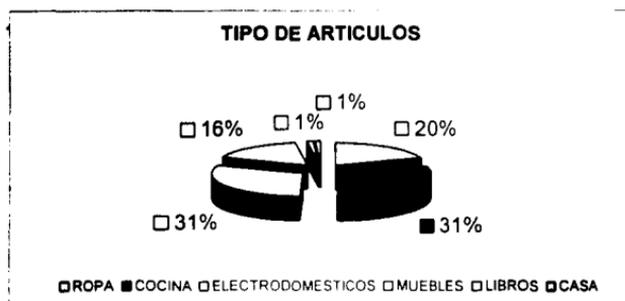
El ahorro sirve para construir su casa 20%, tomando en cuenta que es una zona de extrema pobreza en donde llegan a tener viviendas de cartón, lo que hace que deseen mejorar la misma, seguido de gastos escolares, comida, vestido y casa con un 19%.

¿HA COMPRADO EN PAGOS O ABONOS?	FRECUENCIA	%
Si	56	68%
No	22	32%
Total	78	100.00



En la gráfica se muestra que un 68 % de la población entrevistada ha comprado en abonos o en pagos, lo que permite conocer que han tenido relación con el sistema.

¿QUÉ ARTÍCULOS?	FRECUENCIA	%
Ropa	17	20
De cocina	26	31
Electrodomésticos	26	31
Muebles	14	16
Libros	1	1
Casa	1	1
Total	85	100.00

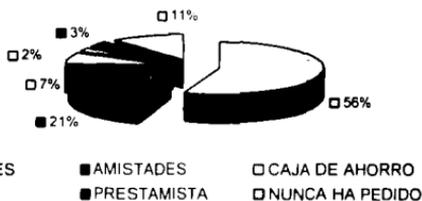


Lo adquirido con el sistema en pagos recae en accesorios de cocina y electrodomésticos con un 31 %, interpretando que por ser elementos importantes para el hogar, lo adquieren de esta forma. La ropa toma un 16 % de importancia en la adquisición de necesidades.

VI. Préstamos

¿A QUIEN RECURRE EN CASO DE NECESITAR PRESTAMOS?	FRECUENCIA	%
Familiares	48	56%
Amistades	18	21%
Cajas de ahorro	6	7%
Empresas	2	2%
Prestamistas	3	3%
Nunca ha pedido	10	11%
Total	87	100.00

**¿A QUIEN RECURRE EN CASO DE NECESITAR
PRESTAMOS?**



En esta recopilación se muestra que los familiares en un 56% han atendido las demandas de los solicitantes para financiar alguna necesidad que se ha presentado, seguido por las amistades en un 21%. Las respuestas en porcentajes son similares a las de la gráfica de los préstamos para una actividad productiva.

PRESTAMOS QUE HA REQUERIDO EN EL ÚLTIMO AÑO	FRECUENCIA	%
Solo uno	20	24
De dos a tres prestamos	12	15
Más de tres prestamos	16	20
No ha necesitado	34	41
Total	82	100.00

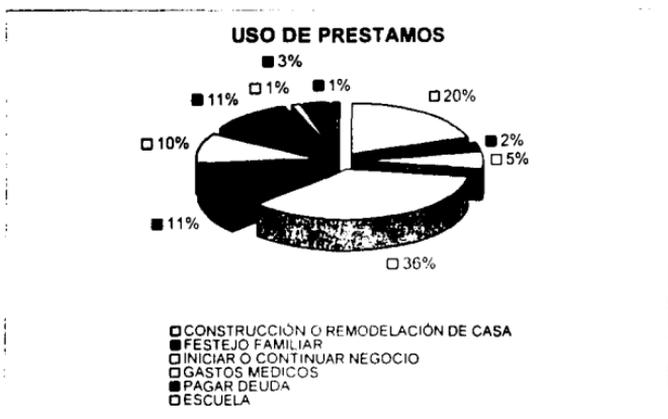
PRESTAMOS DEL ÚLTIMO AÑO



El porcentaje mayor se presenta en un 41% donde en el último año no han requerido de algún préstamo, aunque el 21% si lo requirió solicitar.

Estas respuestas son similares a las de la gráfica de los préstamos a negocios.

USO DEL PRESTAMO	FRECUENCIA	%
Construcción o remodelación de casa	18	20%
Festejar familiar	2	2%
Iniciar o continuar negocio	5	5%
Gastos médicos	32	36%
Pagar deudas	10	11%
Escuela	9	10%
Comida	10	11%
Electrodomésticos	1	1%
Paseos	3	3%
Muerte de un familiar	1	1%
Total	91	100.00



En respuesta a la utilización de estos préstamos se obtuvo un alto porcentaje durante este último año en gastos médicos, siendo un 36%. En comparación con las respuestas de las anteriores gráficas se puede decir que otra prioridad es la construcción de su casa. Cabe señalar que la zona en algunas partes no existe energía eléctrica, lo que si es generalizado es la falta de servicios de drenaje y agua potable, lo que ocasiona problemas graves de salud.

¿HA COMPRADO A CREDITO?	FRECUENCIA	%
No	47	57
Si	35	43
Total	82	100.00

COMPRAS A CREDITO



Se muestra que en un 57 % se ha tenido relación con créditos otorgados para diversas compras del hogar. La relación con este sistema hace factible el ofrecer servicios financieros.

¿LUGARES EN DONDE LOS ADQUIERE?	FRECUENCIA	%
Tienda	26	74%
Mercado	2	6%
Vendedores ambulantes	7	20%
Total	35	100.00

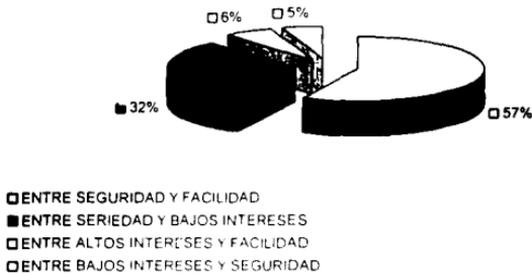
¿LUGARES EN DONDE LOS ADQUIERE?



Los artículos los han adquirido en tiendas que venden a crédito 74%, los cuales son tramitados por los mismos solicitantes. Dentro de la zona se encuentra la tienda Electra y mueblerías.

MEJORES CONDICIONES PARA REALIZAR AHORROS	FRECUENCIA	%
Entre seguridad y Facilidad	47	57%
Entre seriedad y Bajos precios	26	32%
Entre altos intereses y Facilidad	5	6%
Entre bajos intereses y Seguridad	4	5%
Total	82	100.00

MEJORES CONDICIONES PARA REALIZAR AHORROS



Con el fin de ofrecer un producto acorde a las necesidades de la población, los siguientes porcentajes muestran que la población solicita seguridad y facilidad 57%, en las condiciones de ahorrar en alguna parte, y si con ello le permite acceder a financiamientos solicita seriedad y bajos intereses 32%. Las anteriores características son las que ofrece la metodología de bancos comunales.

3.2.2.1 Viabilidad de la aplicación metodológica de Bancos Comunes (UDE's)

Al realizarse los recorridos de campo en las zonas en las que Visión Mundial de México (VMEX) había venido trabajando y en las que deseaba que Fundación Realidad (FRAC) incursionara con un nuevo programa de apoyo, se observó y a través de los resultados de la encuesta aplicada en las dos zonas que era posible aplicar la metodología por las siguientes razones:

- La población requiere del financiamiento pero con la supervisión constante y un mayor control.
- Existen grupos de mujeres con actividades productivas en la zona.
- Disponibilidad e interés de la gente en capacitarse para el manejo de su dinero.
- Existe una zona virgen en el trabajo de financiamiento y con las características que VMEX requiere para que sea posible implementar el trabajo (Ecatepec).
- Con la aplicación de la metodología se lograría recuperar parte del dinero que está en morosidad y en poco tiempo la institución será auto sostenible.

3.2.2.2 Adecuación e implementación teórica de la metodología (Promoción y Formación de grupos)

Los bancos comunales proveen oportunidades para un número mayor de clientes, préstamos más pequeños, desarrollo de liderazgo y capacitación. Se promueve el modelo tradicional que permite a los grupos desarrollar su propio banco de créditos y ahorros. Sin embargo, el objetivo principal es alcanzar a gran escala a los empresarios más pobres dentro de la comunidad, esto dará pauta a un crecimiento y fortalecimiento de la Institución.

Como la metodología de los Bancos Comunales es una fuente de fortalecimiento y crecimiento para la Institución, y ésta desconoce en su mayor parte el procedimiento y técnicas para su implementación, es preciso contar con las herramientas indispensables que guíen el proceso en sus regiones de acción. Por tal motivo se necesita diseñar un programa de capacitación a nivel de dirección y operación (directivos, mandos medios y operativos), lo que les permitirá conocer de manera amplia la riqueza de esta metodología. En estas condiciones la capacitación se debe plantear y desarrollar sobre un manual en el que se puedan encontrar respuestas concretas a cuestiones operativas en actividades de campo.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Diagnóstico de la comunidad se documenta aún más sobre el tema de Bancos Comunales a través de la

bibliografía y de lo que realizaban otras instituciones con la aplicación de la misma metodología.

Se adecuo respeto a las características de la población que se atendería referente a la zona, tomando en cuenta la competitividad de otras instituciones trabajando alrededor de la región a atender y la confiabilidad del proyecto.

Posteriormente se realiza la promoción en las comunidades asignadas a Visión Mundial en donde se forman los primeros grupos, dándole continuidad al crecimiento de clientes atendidos y cartera colocada.

3.2.3. DIAGNOSTICO del USUARIO

A partir de diciembre de 2000 a mayo de 2001 con la promoción del proyecto de microfinanciamiento de Bancos Comunes y/o UDES (denominadas así el proyecto) en las zonas urbanas localizadas en Ecatepec de Morelos y Valle de Chalco, Estado de México, se han logrado formar 17 grupos, de estos 6 han sido en la primera zona y los 11 restantes en la segunda (ver tabla y gráfica anexa de grupos). Los grupos en promedio se encuentran integrados por 15 personas

NOMBRE DEL GRUPO	PERSONAS
INICIADORAS	10
FÉNIX	22
EMPRENEDORAS	18
NUEVA ILUSION	14
ESTRELLA	17
PROGRESO Y REALIDAD	22
UN NUEVO DIA	11
EL TRIUNFO	10
NUEVA LUZ	9
NUEVO AMANECER	30
LA ESPERANZA	21
EL BORDO DE LA ESPERANZA	9
FANTASIA	10
NUEVA CREACION	18
JADE	17
ILUSION	13
PEGASSO	10
TOTAL	261

No. DE INTEGRANTES DE LOS GPOS.



La razón de la diferencia de integrantes de los grupos entre una y otra zona se explica porque en la zona de Valle de Chalco se tiene un mayor conocimiento del proyecto en donde los grupos son integrados por más personas, en Ecatepec de Morelos no se tenía conocimiento referente a trabajos con grupos, otra de las causas es que en Valle existen otras Instituciones que han trabajado con este tipo de metodología, lo que le ha permitido a la población tener parámetros de comparación entre una y otra Institución y decidir trabajar con la Fundación, lo cual no ha sucedido en la zona de Ecatepec en donde se promueve a la Institución y la metodología. Los grupos que se han formado a la fecha son los que van a dar la pauta del crecimiento en la zona

El acceso a pequeños préstamos y la oportunidad de ahorrar, constituyen una manera de aumentar el rendimiento de su trabajo y mejorar las condiciones de vida, los Bancos Comunales están integrados en su mayoría por mujeres (90%) quienes buscan asegurar la supervivencia de la familia a través de múltiples

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

actividades económicas que les generan ganancias, (ver tabla y gráfica anexa) y aunque también intervienen hombres en los grupos (UDES) que buscan los servicios financieros que apoyen sus actividades productivas que van dirigidas a acciones económicas de servicios, su participación es mucho menor (10%)

NOMBRE DEL GRUPO	MUJERES	HOMBRES
INICIADORAS	10	
FÉNIX	21	1
EMPRENDEDORAS	18	
NUEVA ILUSION	14	
ESTRELLA	16	1
PROGRESO Y REALIDAD	20	2
UN NUEVO DIA	10	1
EL TRIUNFO	9	1
NUEVA LUZ	9	
NUEVO AMANECER	27	3
LA ESPERANZA	16	5
EL BORDO DE LA ESPERANZA	6	3
FANTASIA	8	2
NUEVA CREACION	17	1
JADE	12	5
ILUSION	11	2
PEGASSO	10	
	234	27

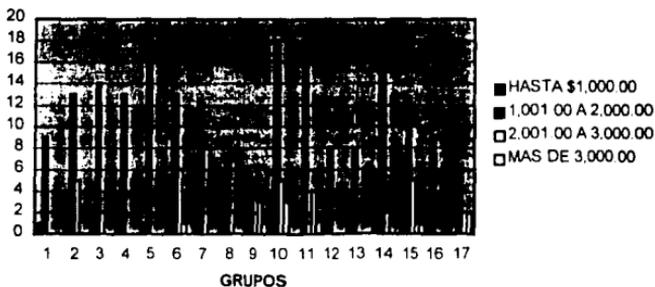
SEXO



Debido a las dificultades económicas que enfrentan las familias en donde el ingreso mayor es de \$1,001.00 a \$2,000.00 mensuales, análisis que se presenta en la tabla de ingreso familiar: (ver gráfica anexa)

NOMBRE DEL GRUPO	INGRESO MENSUAL			
	HASTA \$1,000.00	1,001.00 A 2,000.00	2,001.00 A 3,000.00	MAS DE 3,000.00
INICIADORAS	1	9		
FENIX	4	13	5	
EMPRENDEDORAS	2	14	2	
NUEVA ILUSION	1	13		
ESTRELLA	1	16		
PROGRESO Y REALIDAD	2	13	6	1
UN NUEVO DIA	1	8	2	
EL TRIUNFO	1	7	2	
NUEVA LUZ	3	3		3
NUEVO AMANECER	4	18	5	3
LA ESPERANZA		16	1	4
EL BORDO DE LA ESPERANZA	1	8		
FANTASIA	2	8		
NUEVA CREACION	1	15	2	
JADE	1	10	5	1
ILUSION	4	9		
PEGASSO		6	2	2
	29	186	32	14

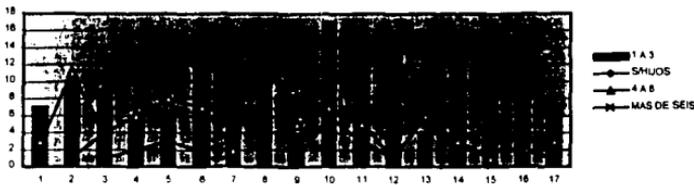
INGRESO MENSUAL



Las mujeres amas de casa y sus hijos mayores se ven en la necesidad de buscar alternativas de acción para incorporar otros ingresos. Para las mujeres de estos grupos el promedio de hijos en manutención es de 1 a 3 (ver gráfica anexa),

NOMBRE DEL GRUPO	HUJOS	1 A 3	4 A 6	MÁS DE SEIS
INICIADORAS		7	3	
FENIX		10	11	1
EMPRENDEDORAS	1	9	4	4
NUEVA ILUSION	2	6	6	
ESTRELLA	3	6	8	
PROGRESO Y REALIDAD	2	12	7	1
UN NUEVO DIA	3	5	2	1
EL TRIUNFO		10		
NUEVA LUZ	1	3	5	
NUEVO AMANECER	6	17	7	
LA ESPERANZA	3	13	5	
EL BORDO DE LA ESPERANZA	1	6	1	1
FANTASIA		4	6	
NUEVA CREACION	3	12	3	
JADE	5	9	1	2
ILUSION	3	8		2
PEGASSO		6	3	1
TOTAL	33	143	72	13

NO. DE HIJOS EN MANUTENCION

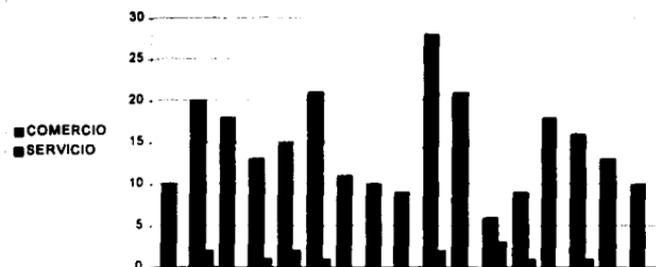


lo que implica el incremento en las necesidades y escasez de recursos familiares, lo que las lleva a incorporarse a un mercado de trabajo. La actividad a la que mayoritariamente se dedican es el comercio, y son trabajadoras por su cuenta (ver gráfica anexa), actividades que implican un grado de movilización menor o por tiempos mas cortos, algunos de ellos realizados en sus hogares con horarios flexibles, ya que consideran que el cumplir con jornadas completas y horarios estrictos, no daría pauta a la atención familiar.

NOMBRE DE LA UNIDAD

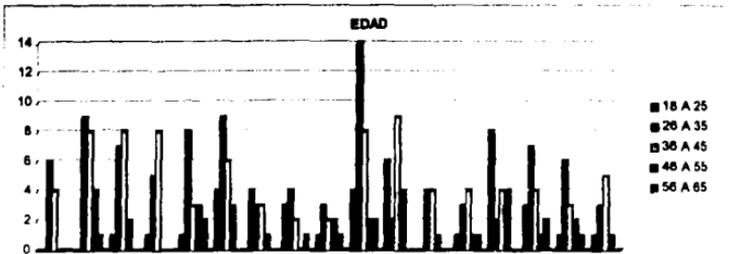
INICIADORAS	10	
FENIX	20	2
EMPRENDEDORAS	18	
NUEVA ILUSION	13	1
ESTRELLA	15	2
PROGRESO Y REALIDAD	21	1
UN NUEVO DIA	11	
EL TRIUNFO	10	
NUEVA LUZ	9	
NUEVO AMANECER	28	2
LA ESPERANZA	21	
EL BORDO DE LA ESPERANZA	6	3
FANTASIA	9	1
NUEVA CREACION	18	
JADE	16	1
ILUSION	13	
PEGASSO	10	
	248	13

ACTIVIDAD ECONOMICA



La gran mayoría de las mujeres oscilan entre los 26 y 35 años de edad (ver gráfica anexa).

		EDAD			
NOMBRE DEL GRUPO	18 A 25	26 A 35	36 A 45	46 A 55	56 A 65
INICIADORAS		6	4		
TI NIX		9	8	4	1
EMPRENDEDORAS	1	7	8	2	
NUEVA ILUSION	1	5	8		
ESTRELLA	1	8	3	3	2
PROGRESO Y REALIDAD	4	9	6	3	
UN NUEVO DIA	4	3	3	1	
EL TRIUNFO	3	4	2		1
NUEVA LUZ	1	3	2	2	1
NUEVO AMANECER	4	14	8	2	2
LA ESPERANZA	6	2	9	4	
EL BORDO DE LA ESPERANZA		4	4	1	
FANTASIA	1	3	4	1	1
NUEVA CREACION	8	2	4	4	
JADE	3	7	4	1	2
ILUSION	1	6	3	2	1
PEGASSO	1	3	5	1	
	39	95	85	31	11



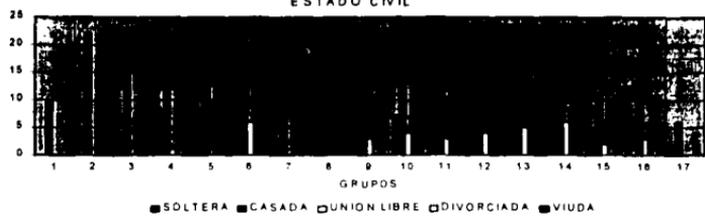
quienes pertenecen a la población económicamente activa, además de pertenecer a un estado civil en su mayor parte casadas o en unión libre (ver gráfica anexa).

NOMBRE DE UDE	GRUPO	UNION LIBRE	CONVIVENCIA	CASADA	VIUDA
---------------	-------	-------------	-------------	--------	-------

INICIADORAS		10			
FENIX		22			
EMPRENDEDORAS		18			
NUEVA ILUSION	1	12	1		
ESTRELLA	1	15			1
PROGRESO Y REALIDAD	3	12	6		1
UN NUEVO DIA	3	8			
EL TRIUNFO		10			
NUEVA LUZ	1	4	3		1
NUEVO AMANECER	7	17	4		2
LA ESPERANZA	3	14	3		1
EL BORDO DE LA ESPERANZA		5	4		
FANTASIA		5	5		
NUEVA CREACION	2	8	6		2
JADE	2	11	2		2
ILUSION		10	3		
PEGASSO	2	6			2
		25	187	37	12

ESTADO CIVIL

Manual de Unidades de Desarrollo (MUDU)

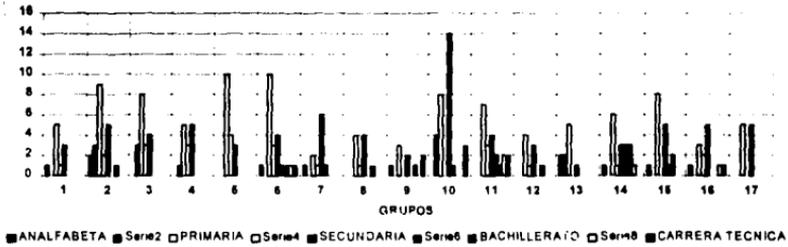


Los proyectos se encuentran ubicados en zonas urbanas, lo que permite que un alto índice de las mujeres cuenten con una instrucción básica (primaria), lo cual les facilita aprender la administración de un banco comunal y asimilar las funciones dentro de un comité dirigente facilitando la capacitación (ver gráfica anexa)

ANALFABETA	ALFABETA	PRIMARIA	SECUNDARIA	TERCIARIA
------------	----------	----------	------------	-----------

1		5	1	3				
2	3	9	2	5		:		
	3	8	3	4				
	1	5	3	5				
		10	4	3				
1		10	3	4	1	1	1	1
1		2	1	6	1			
		4	1	4		1		
1		3		2		1		2
	4	8		14	1			3
		7	3	4	2	1	2	2
		4	1	3		1		
2	2	5		1				
1		6	1	3	3	3	1	
1		8		5	1	2		
1		3	2	5			1	1
		5		5				
11	13	102	25	76	9	11	5	9

NIVEL DE ESTUDIOS



CAPITULO 4

CONCLUSIONES

- 4.1 Un Reto al Crecimiento de FRAC
- 4.2 El Trabajador Social en las
Microfinanzas
- 4.3 Función del Trabajador Social
- 4.4 El Eje Principal "Educación Social"
- 4.5 La Guía a un Proceso de Bien Común
- 4.6 Una Propuesta de Acción
- 4.7 Propuestas de Intervención
- 4.8 Propuesta Elaborada "Manual de
UDES"

4.1 Un Reto al Crecimiento de FRAC

Los resultados que se han estado presentando dan la pauta de que se integre más personal a esta metodología, lo que indica tener una herramienta que guíe el proceso de crecimiento y fortalecimiento de la institución, de tal forma que un MANUAL DE UDES, mostrará paso a paso la formación de un grupo hacia su inauguración con financiamiento, ayudaría en demasía a la institución.

Las UDES son organizados y capacitados con anticipación al desembolso del financiamiento. Se dedica de uno a dos meses de difusión, formación del banco, orientación, inicio de los ahorros, elección del comité administrador y redacción de normas que se plasman en un reglamento interno.

En el momento de su inauguración, el banco recibe su primer préstamo de la institución, el monto total se pone a disposición de los integrantes del grupo, se reintegra en forma semanal en montos iguales de capital e intereses, a lo largo de un plazo de 4 meses, la recolección de los pagos son ante el grupo al igual que sus ahorros, registrándose en formatos. Al final de las 16 semanas el grupo reintegra el capital e interés.

El acceso del crédito está vinculado con los ahorros y el monto de los préstamos subsiguientes, aumenta de acuerdo al acumulado de ahorro constante. La garantía de pago es el mismo grupo quien avala los préstamos y quien no pague, los ahorros deberán cubrir el adeudo.

A partir del análisis realizado podemos decir que institucionalmente se han planteado grandes retos, y uno de ellos es combinar esta metodología de Bancos Comunes (UDES), en las regiones de acción que se atienden en el ámbito nacional por la Fundación, lo que lleva a ayudar a más personas que desean emprender y/o seguir una actividad productiva.

Ante la convocatoria del gobierno federal, respecto al impulso de la micro y pequeña empresa mediante el programa de microcréditos que buscaba impulsar actividades productivas mediante instituciones que apoyaran en la distribución de los créditos a changarros y con ello ayudar a la clase más necesitada, la institución que nos ocupa se inscribe en la Secretaría de Economía en el proyecto de financiamiento, para que fuera tomada en cuenta en el apoyo con capital para seguir financiando las solicitudes de las diferentes regiones atendidas; en el análisis para cumplir con los requisitos que el gobierno solicitaba, se trunca esta posibilidad por tener altos porcentajes de morosidad.

Buscando que la institución siguiera ofreciendo servicios a las comunidades donde se localizaba, encuentra el mecanismo de hacerse llegar de recursos a través de concursos, como el convocado por City Bank a través de Fundación Merced, quienes entregarían un premio a la mejor institución de microfinanciamiento con un proyecto viable, se inscribió el proyecto de UDES "Bancos Comunes" alternando con otras ONG's dedicadas al microfinanciamiento y al supervisar el proyecto en operación en la zona de Ecatepec, después de un tiempo de deliberación entre los jueces, la decisión es a

favor de FRAC; logrando con ello más confianza al crecimiento de la institución, por medio de esta metodología.

4.2 El Trabajador Social en las Microfinanzas

(Caso específico FRAC)

Actualmente uno de los problemas que tiene que enfrentar el Trabajador Social al integrarse a una institución es la limitación que existe para implementar programas, dado que la institución generalmente tiene programas de trabajo y el Trabajador Social se concreta a ejecutarlos.

El objetivo de este trabajo es la implementación de una metodología que responde a las necesidades de la población que es atendida por la institución que nos ocupa, Fundación Realidad A.C., perteneciente al área de desarrollo económico de VMEX; que atiende a microempresarios y micronegocios en diferentes regiones de la República Mexicana.

El Trabajador Social a través de objetivos concretos adapta un programa que utilizará los recursos humanos y materiales que la institución brinde. Lo que dejara como precedente una metodología con el enfoque de trabajo social.

El profesional al interior de la Institución amplía su conocimiento y aplicación del mismo a los siguientes enfoques: la investigación científica,

Economía, Estadística, Psicología, Administración, Contabilidad, Finanzas, técnicas grupales, y capacitación basada en la Andragogía.

4.2.1 El Reto del Trabajador Social

En nuestro país las microempresas ocupan un lugar importante en la economía ya que son una amplia fuente generadora de empleo y su nivel de competitividad es bajo respecto a la visión que se plantean para ser más competitivas y de igual manera a que tengan un mayor nivel en la productividad del desarrollo económico. con los conocimientos adquiridos en el Diplomado se puede orientar a las organizaciones, en formar UDES (Unidades de Desarrollo) que la oportunidad que formen grupos y emprendan y/o generen una actividad productiva, organizando y durante el transcurso de los ciclos, capital para el desenvolvimiento de su microempresa.

Como ejemplos tenemos los siguientes casos:

- Un taller en donde fabrican carritos metálicos para supermercados, en donde no llevan un adecuado control de su calidad y distribución
- Un grupo de mujeres que toman cursos de corte y confección para posteriormente poner un pequeño taller de maquila.

En los ejemplos anteriores se capacita para administrar y organizar una UDE y propiciar financiamiento, lo anterior no pretende quedarse ahí si no tener un

seguimiento para la mejora de sus empresas, el Trabajador Social tiene un campo amplio en el desarrollo conjunto. Se piensa que la evolución del profesional solo puede darse en empresas establecidas, se puede aprender en ellas pero la acción esta sobre los que necesitan saber a donde dirigirse, orientar la visión de su microempresa y con ello propiciar su misión. El incursionar en esta faceta de finanzas como profesionista del trabajo social abre la pauta en el manejo de cuestiones financieras y que puede ser combinado con organización comunitaria. El trabajador social solo se ha encasillado en instituciones como intermediario para brindar a la población "x" beneficio, que en comparación con este campo no solo es intermediario sino promueve, organiza, desarrolla y aporta resultados inmediatos a través de la planeación.

4.3 Función del Trabajador Social

En el campo de las microfinanzas, el Trabajador Social no busca una acción sobre la comunidad, sino que conjunta esfuerzos en la organización, iniciativa y dirección de la misma comunidad, mediante el "Desarrollo Comunitario", donde las funciones de este profesionista son básicamente, la promoción del hombre y movilización de recursos humanos e instituciones mediante la participación activa y democrática de la población, la programación y ejecución de los mismos, a nivel de comunidades de base destinados a mejorar sus niveles de vida, cambiando las situaciones que son próximas a las comunidades locales, se trata de esfuerzos y

de acciones organizadas con iniciativa y dirección de estas aunque para su despegue hayan necesitado de una acción exterior.

Lo aprendido en la escuela desde la formación, ha contribuido de manera integral en el desenvolvimiento del profesional; si bien elabora diarios de campo, informes, diagnósticos, sistematiza, no ha tenido la confianza de escribir para que comunique los conocimientos adquiridos en nuevas áreas de intervención quedando la experiencia en forma estática y desconocida para las nuevas generaciones, encasillándose así solo en ciertas áreas como son la salud, educación, penitenciaria y asistencial.

Al ser egresado de la escuela se busca fuente de trabajo solo en instituciones federales, ya que en las privadas existe desconocimiento de la labor del trabajador social y de la aportación que podría proporcionar para el crecimiento de la empresa.

4.4 El Eje Principal "EDUCACION SOCIAL"

Esta metodología actúa mediante un proceso de Educación Social, que desarrolla potencialidades en individuos, grupos y comunidades para el mejoramiento de su nivel de vida, además tiende a educar con una actitud crítica y analítica. Con relación a los acontecimientos sociales, la primera etapa es la concientización al irse desarrollando el conocimiento, se tiende a la crítica y a una acción transformadora originándose la educación social.

Lo anterior tiene como objetivo formar conciencia "para sí" en los integrantes de los grupos tendientes a compartir y desarrollar esfuerzos solidarios, en los cuales el proceso educativo presenta características de producción, trascendencia y vitalidad, donde se aprende a ser y hacer.

Así mismo el trabajo con grupos es una metodología que lleva a los integrantes a transitar por un proceso, a resolver problemas, a organizar acciones a través del trabajo grupal, entendiéndolo como la reunión más o menos permanente de varias personas que interactúan y se influyen entre sí, con el objeto de lograr ciertas metas comunes, en donde todos los integrantes se reconocen como pertenecientes al grupo y rigen su conducta sobre la base de una serie de normas y valores, que todos han creado o modificado. Por lo tanto la dinámica de la conducta del grupo se tiene que estudiar y entender integralmente, tomando en cuenta su cultura (conjunto de creencias, valores, intereses, normas, etc.) ya que este permite la identificación y espíritu de solidaridad de las personas hacia el grupo y entre ellas mismas, estructura del grupo (asignación de roles, responsabilidades, funciones, cumplimiento de reglamentos y lineamientos) formal e informal, funcionamiento del grupo (tareas, organización, interacción social).

4.5 La Guía a un Proceso de "BIEN COMUN"

Uno de los elementos que debe tomar en consideración el Trabajador Social en el trabajo con grupos es el de humanizar el aprendizaje, lo cuál

constituye una ventaja para conocer más íntimamente la dinámica interna y el juego de actitudes que posibilitan y obstaculizan los procesos de enseñanza entre los miembros del grupo y las relaciones de estos con los coordinadores.

El eje central de esta modalidad puede ser el manejo de enfrentamientos entre los miembros del grupo y la búsqueda de resoluciones a las ansiedades surgidas en situaciones de conflicto, las cuales obstaculizan su proceso e impiden que se generen cambios.

Uno de los roles más importantes es el del coordinador regional, el cual es desempeñado por el Trabajador Social, quien opera cuando se integra a una tarea; al mismo tiempo condiciona una interacción de las personalidades de los seres humanos que intervienen en el grupo, con el postulado de que el rendimiento no se puede alcanzar operando individualmente.

Dentro de las actividades propias del coordinador, este debe hacer lo posible para establecer el diálogo entre los componentes del grupo y no acaparar ni centrar todo, de tal manera que cuando el diálogo y la comunicación funcione bien, el coordinador no debe intervenir ya que ha logrado un cierto grado de maduración.

Los estilos de coordinación se clasifican en, líder autocrático, democrático, *laissez-faire* y demagógico.

El trabajo que se ha planteado ha requerido cercanía con la población, permitiendo escuchar lo que la gente pide, y con ello planear un bien común. El Trabajador Social cuenta con un sentido común que se desarrolla en la formación profesional y posteriormente en la práctica comunitaria; ofrece soluciones prácticas inmediatas al requerimiento de las problemáticas que pudieran surgir, ya que genera lazos de confianza, y por ende crea procesos más fáciles en la dinámica de proyectos productivos a través de ahorro o un financiamiento. Aunque en este proceso el crecimiento se da en primer lugar en el individuo y deberá reflejarse en la comunidad capacitándose a los demás integrantes de la misma. El papel en esta área es el de generar un proceso de cambio y que el individuo rompa con sus paradigmas utilizando sus propias herramientas.

4.6 Una Propuesta de Acción

Tendría que analizarse la existencia de nuevas estrategias para motivar al estudiante en trabajo social a que escriba sus vivencias como profesional desde que inicia su formación, que pudiera ser a través de concursos de expresión en cada nivel con el reconocimiento correspondiente al esfuerzo; es aquí donde la escuela podría fomentar cursos introductorios a un área específica y con ello, el estudiante inclinarse por la que más convenga o prefiera, a sus intereses, y tener posteriormente un seguimiento para su especialidad. Se sugiere que la Escuela Nacional de Trabajo Social, cree un directorio de los alumnos egresados, y la actualización periódica de la información, lo anterior es con la finalidad de que

exista un Departamento que mantenga comunicación con los egresados, y por medio de ella conocer las necesidades de los profesionistas en el campo de acción en cada área, entrelazando congresos y promoviendo cursos de intercambio profesional, para que exista un crecimiento en la carrera en sí proyectándose a lo profesional, lo anterior puede ser inducido por correo tradicional y en su caso electrónico. Dar seguimiento y apoyo en la vida profesional a los egresados, ya que por cubrir necesidades económicas dejen a un lado la actualización profesional, el reconocimiento personal de ser un profesionista de esta disciplina.

La aportación de este trabajo en una nueva área, donde se tiene el mito que las matemáticas son enemigo de la carrera por ser un área social, lo anterior es equivoco porque en este medio se capacita a las personas, (aunque no tengan un nivel de estudios avanzado), en el manejo de cuestiones financieras de manera sencilla y rápida.

Como profesional en el área de Trabajo Social e incursionar en áreas financieras, exige ser no sólo un intermediario que actúa, sino concebir el todo como parte fundamental del cambio.

El diplomado que se cursó ha sido parte importante en el ¿cómo actuar? ¿dónde actuar? y ¿para qué actuar? en el sector privado. De igual forma se aprendió que es posible operar de forma sustentable en tiempos cortos, siempre y cuando se adopten buenas prácticas operacionales-administrativas, se

reconozcan los errores a tiempo y se establezca un clima que permita aprender de ellos y hacer las correcciones en tiempo. Los conocimientos otorgados en un primer nivel desde la formación fueron reforzados en esté diplomado.

La incursión en este campo por futuras generaciones es prometedora, siempre que exista compromiso e identificación con la profesión.

4.7 Propuestas de Intervención

CUANTITATIVOS

PROBLEMA	SOLUCIÓN
ALTO INDICE DE ROTACIÓN DE PERSONAL	IMPLEMENTACIÓN DE UN AREA DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS MANUAL DE INDUCCIÓN
MOROSIDAD ELEVADA	IMPLEMENTACIÓN DE NUEVA METODOLOGÍA BANCOS COMUNALES SEGUIMIENTO DE LA CARTERA COLOCADA PRESIÓN SOCIAL POR LOS INTEGRANTES DE LOS GRUPOS
EXPANSION DE AREAS ATENDIDAS E INSUFICIENCIA DE ATENCIÓN A CLIENTES	CONCENTRACIÓN DE ZONAS NOMBRAMIENTO DE UN COORDINADOR POR REGIÓN
CARTERA VENCIDA	IMPLEMENTACIÓN DE NUEVA METODOLOGÍA BANCOS COMUNALES CONTRATACIÓN DE DESPACHO DE ABOGADOS

106

CUALITATIVOS

PROBLEMA	SOLUCIÓN
FALTA DE CONTINUIDAD EN EL TRABAJO	SUPERVISIÓN PERIÓDICA Y ADECUADA
DUPLICIDAD DE FUNCIONES	MANUAL ACTUALIZADO DE LA DESCRIPCIÓN DE PUESTOS
MAYOR ÉNFASIS EN LA CAPACITACIÓN TÉCNICA	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS
INADECUADA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA	ADECUACION DE LA METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES
FALTA DE CONOCIMIENTO Y MANEJO DE LA METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES	MANUAL DE UDES

101

MANUAL DE UDE'S

PROLOGO

El presente trabajo se realiza con la perspectiva de que será de gran utilidad a los futuros Coordinadores Regionales de la Fundación, y que requieran aplicar la metodología de UDES (unidades de desarrollo), en las comunidades y/o regiones donde sean asignados para la atención de las mismas.

El objetivo principal de esta metodología es el desarrollo comunitario con inversión del trabajo de los integrantes de la misma, a través de la microempresa que contribuirá al impacto sostenible y transformador del individuo, la familia y la comunidad.

Es una de las mejores prácticas metodológicas, donde se refiere el préstamo a un grupo de personas, donde todos se solidarizan con el pago de un crédito, de tal forma que la presión impuesta por los compañeros en el pago del financiamiento, le permita a la Institución atender a más clientes y llegar a los empresarios más pobres dentro de la comunidad.

Se incluye un elemento importante, el de los ahorros, entendiendo por ello a las familias que proveen capital para suplir sus necesidades básicas, el modelo de UDES conecta el crédito con el monto de los ahorros.

Otro componente es la capacitación antes del desembolso del financiamiento; que se da al grupo y al comité administrativo, para que reflexionen en la forma de trabajo y tomen la clara conciencia en como desarrollar su unidad de trabajo. Las juntas semanales proveen una buena oportunidad para la capacitación continua en el análisis de las experiencias en relación con la metodología.

Objetivo de la metodología:

Proporcionar capital semilla a los integrantes de UDES para el inicio o continuidad de una actividad productiva, fomentar el ahorro y con los recursos recuperados refinanciar sus actividades con préstamos internos (componente entre los ahorros y los abonos al fondo interno y externo).

Las UDES se conforman con personas que habitan en la comunidad y tienen relaciones de confianza entre si, acción que es primordial en la organización de la metodología.

La adecuación de este programa en la Fundación es dedicar apoyo financiero al autoempleo, ya que hasta hoy la banca comercial no ha podido apoyar a éste sector informal, pues es considerado sujeto de no-crédito, porque los costos financieros son elevados.

La acción del promotor es la de asesorar el proceso de grupo, partiendo de su promoción, respondiendo a cuestionamientos de los integrantes, ayudando a su crecimiento y fortalecimiento.

MANUAL DEL PROMOTOR

El manual que se presenta es con el objetivo, de que al promotor le sirva como guía en la implementación y coordinación de unidades de desarrollo (UDES). El comprender que el asesoramiento que brindará a futuros acreditados y miembros de las UDES es primordial para el desarrollo de la familia y la comunidad para lograr una mejor calidad de vida.

Los elementos con que se cuentan para lograr lo anterior son, la auto confianza de los acreditados hacia su UDE y de la Institución; así como la motivación y la capacidad de guiar el liderazgo al éxito de los servicios y de educación financiera.

La educación debe proveer los servicios de capacitación, donde quedan integrados los ahorros, el manejo de dinero y el aumento en sus ingresos con una proyección en la mejora de su actividad productiva y de su calidad de vida familiar.

El aprendizaje que se da en el interior de una UDE es el reflejo de la clara convivencia en la comunidad donde se aplique esta metodología, las relaciones interpersonales entre los miembros y su proyección futura.

Es aquí donde el Coordinador Regional de desarrollo económico debe brindar la confianza hacia los miembros, canalizando cada idea hacia un bien común logrando una mejor administración de decisiones, ingresos, ahorros y experiencias a la operación de una UNIDAD DE DESARROLLO.

La expansión de los servicios que se brinden será sobre la base del éxito que se obtenga desde el primer grupo o UDE formada, la promoción serán los mismos integrantes para el crecimiento y fortalecimiento de este proyecto.

La clave del éxito de una UDE es el promotor, ya que es el que pone en operación y ejecuta la normatividad de las reglas de la metodología, es el que trabaja directamente con los miembros del grupo, es quien ofrece los conocimientos y descubre las habilidades de cada acreditado para motivar el desarrollo individual y grupal.

PASOS A SEGUIR EN LA PROMOCION DE UDES

PRIMER PASO

El Coordinador Regional de desarrollo económico se encargará de promover el programa en aquellas comunidades que se le asigne, las cuales deberán de estar dentro del área donde se ubican los proyectos de desarrollo de área (PDA's) apoyados por Visión Mundial.

SEGUNDO PASO

Debe establecerse en la investigación para la implementación de UDES es el determinar si es o no una buena ubicación para una o más Unidades de Desarrollo.

Se deben revisar tres aspectos para establecer Unidades de Desarrollo y cada aspecto se relaciona con una serie de actividades.

A)- RECORRIDO DE LA ZONA:

Se busca un mapa de la zona ya elaborado por el municipio de la comunidad o se prepara un plano con el recorrido de la zona, (opcional en zona urbana) realizando anotaciones de las principales características de la comunidad, como son migración, sexo, edad predominante; vías de acceso, caminos principales, ciudad principal más cercana, actividad económica que sobresale en la región, causas que impidan ingresar a la comunidad, tiempos de traslado, historia de servicios financieros como cajas de ahorro, créditos de otras instituciones, prestamistas, bancos (en caso de existir), tipo de vivienda y tipos de servicios públicos (agua, energía eléctrica, drenaje, pavimentación, escuelas, mercados, centros de salud transporte), a través del recorrido de la zona, entabló: entrevistas informales con miembros de la comunidad.

B)- ELABORACIÓN DE UN CUESTIONARIO; donde deben considerarse los siguientes puntos:

- Capacidad de ahorro.
- Existencia de alguna institución de servicio financiero.
- Si han recurrido a financiamientos en alguna ocasión y ¿para que?
- Principal fuente de ingreso familiar.

- **Conocimiento de familiares y amistades con alguna actividad microempresarial y que necesiten inyectarla con capital para su mejora.**

Escoger una muestra y de manera aleatoria aplicar el reactivo para levantar el proceso de información.

La herramienta debe constar de diversas preguntas con sus filtros correspondientes, no rebasando de 4 a 5 cuestionamientos por reactivo.

Al realizar el vaciado de la información cada reactivo nos indicará por orden de prioridad las características de la comunidad y sus demandas de acción.

El procesamiento de información indicará la posible formación de UDES, en el interior de la comunidad elegida.

C)- COORDINACIÓN CON LOS PROYECTOS DE CAMPO (PDA'S) DE VMSEX Y FUNDACIÓN REALIDAD A.C.

Visitar los Proyectos de Desarrollo de Area asignados en las comunidades para integrar el diagnóstico comunitario y coordinar actividades para la promoción del proyecto o de la metodología para financiar a los interesados en el mismo.

Lo anterior se puede realizar con la información de los APR en donde se ubica la actividad productiva a la que se dedican los padres de los niños patrocinados, que debe ser concretado en un informe con la fecha de elaboración y nombre de la comunidad, destacando lo siguiente:

- **Número de habitantes y número de familias patrocinadas por VMEX.**
- **Servicios disponibles y nombre de otras organizaciones en la zona estudiada.**
- **Listado de cursos en el PDA asignado.**
- **Si existe un centro de distribución de productos (comercio), en los alrededores de la comunidad.**
- **Listas de actividades económicas principales de mujeres y hombres.**
- **Nombre de líderes locales.**
- **Experiencia con sistemas e financiamiento.**

PROMOCIÓN

La promoción inicialmente se realizará mediante una asamblea comunitaria, para lo cual se apoyará en los representantes de la Junta Regional para que estos convoquen la reunión general de la comunidad.

En la reunión el coordinador tratará los siguientes aspectos:

- a) Objetivos del programa de desarrollo económico.
- b) Condiciones y características con que se otorgarán los financiamientos, en relación a los tipos de créditos, plazos, y a las tasas de interés.
- c) Plazos de préstamo, consta de 4 meses ó 16 semanas y en la metodología se le denominará CICLO.
- d) De la responsabilidad de los interesados y del cumplimiento para tener acceso a nuevos créditos.
- d) La diferencia que existe entre los programas de VISION MUNDIAL y el de FUNDACIÓN REALIDAD AC.
- e) Los interesados llenarán un formato de inscripción, donde posteriormente se realizará una visita domiciliaria, en caso de no asistir a una primera reunión de promoción.

Una vez que se contacta a las personas interesadas en el proyecto, se les pide que se organicen, estipulando el lugar, día y horario para su reunión promocional semanal, donde se les explicará como funciona una UDE:

- **los beneficios de participación grupal,**
- **quién patrocina el proyecto**
- **y cuál es el objetivo de esté**

Al integrar personas interesadas a un grupo se les explica que la promoción consta de 3 a 4 semanas de ahorro antes del desembolso del primer financiamiento, y que se debe motivar a los interesados a que inviten a más personas de escasos recursos, para unirse y ser parte de una UDE.

La forma en que se presente la metodología es parte importante para conformar grupos que necesitan apoyo financiero y la forma de pensar para con la institución que les brinda la oportunidad de mejorar su calidad de vida.

Desde su inicio en pláticas promocionales es adecuado tener una relación de cortesía con los futuros miembros de una UDE, saludar y ubicar a cada miembro por su nombre, (*Recomendable aplicar técnicas grupales*). Lo anterior permitirá que el grupo se consolide.

Es indispensable preparar material didáctico, (rotafolios, películas, diapositivas, folletos entre otros).

FORMACIÓN DE GRUPOS NO PATROCINADOS POR VMEX.

La promoción puede iniciarse al entablar entrevistas informales ó formales con los líderes natos y asignados de la comunidad, en donde se explica el objetivo de la metodología, las características de trabajo grupal y la claridad y transparencia del manejo del dinero. Lo anterior facilita el acceso a la promoción directa con los miembros de la comunidad.

Otras formas de promoción son:

Tener entrevistas con pequeños grupos de personas que tengan una actividad económica activa, informando las ventajas del proyecto, o bien el acercamiento con los líderes natos o asignados, que no implique un compromiso de facilitar trámites para el financiamiento.

Un coordinador se hará cargo de varias UDE's, en las cuales los integrantes pueden o no conocerse entre sí.

REQUISITOS PARA PERTENECER A UNA UDE

Cuando en una comunidad ya se tiene conocimiento de la función de la Institución, se contacta con las personas interesadas para que ellas inviten a otras personas, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- I) Ser residentes de la comunidad (un año de residencia y ser propietarios del lugar donde habiten).
- II) Para formar una UDE se recomienda sean preferentemente 15 personas.
- III) Tener una actividad productiva o estar en vías de realizarla, y que está permita pagar el financiamiento durante un ciclo (16 semanas).
- IV) Ser mayor de 18 años.
- V) Disponibilidad de asumir un cargo dentro del comité administrativo.
- VI) Ponerle un nombre a su grupo (que sirva como identificación de los integrantes).
- VII) Aportar el pago y ahorro mínimo semanal.
- VIII) Cumplir con el reglamento interno del grupo.

Se debe informar a la comunidad sobre el proceso de registro de la siguiente forma:

- a) Día, hora y lugar para registrar a los interesados en formar un grupo.
- b) Registrar los nombres de interesados.
- c) Solicitarles una copia de su credencial de elector o alguna otra identificación oficial (próxima sesión).
- d) Llenar la cédula de solicitud de ingreso.
- e) Tener disposición de acudir a reuniones semanales, en el horario que establezca el grupo (para su capacitación).

- f) Estar dispuestos a garantizar sus préstamos mutuamente.
- g) Ser residentes establecidos de la comunidad.
- h) Las personas que inviten a más integrantes son avales de las mismas.

1º. REUNIÓN

Inicio de la etapa promocional

- 1.- Informar a los interesados la **MISIÓN** de la Institución, así como las políticas que la rigen.
- 2.- Exponer que el programa de microcrédito de la **FUNDACIÓN REALIDAD** atenderá única y exclusivamente a las unidades de desarrollo (UDES) constituidos previamente por el Coordinador Regional asignado.
- 3.- Presentar la primera escalera de crédito.
- 4.- Explicar al grupo ya conformado que una UDE es una organización **seria, que** su participación en la toma de decisiones es importante y que la **capacitación que** reciban es fundamental para estar bien preparados y asumir su papel al interior del mismo. Ya que para lograr su fortalecimiento es necesario que asistan a las reuniones y poder recibir el préstamo grupal.
- 5.- Aclarar a cada persona que debe hacer un depósito mínimo de ahorro (en zona urbana la aportación será de 10 pesos y en zona rural será determinada por los integrantes), en cada reunión; cantidad que será registrada en su tarjeta individual y de la tesorera.

6.- Presentar los formatos que se utilizan en el registro de los ahorros y de los préstamos y de los pagos.

7.- Elección de tesoreros; quienes son elegidas provisionalmente y si fuera su caso ratificarán su cargo en el inicio del ciclo si así lo decidiese el grupo y la respectiva aceptación de los elegidos. Recabarán los ahorros y guardarán el depósito de ahorro hasta la próxima reunión en la que se tenga una cantidad mayor para que se abra y se deposite en una cuenta bancaria en la que se realizarán todos los depósitos de las sesiones (la cantidad de dinero será de acuerdo al tipo de cuenta que se solicite, de ahorros y/o de cheques). Cada una de las UDES tendrá su propia cuenta (se les pide seleccionen a personas de su entera confianza).

8.- Acordar si se establecen multas para quien no acuda a las reuniones o bien tenga faltas o retardos, así como el monto de las mismas.

2ª. REUNIÓN

Reglas de Organización (Reglamento Interno).

Darles la bienvenida a los participantes y recordarles que es la segunda de toda una serie de reuniones en las que se les apoyará para organizar su UDE, que todas las dudas que tengan se externen para su aclaración

- 1.- Pasar lista de asistencia (se puede hacer a la par que se entregue la tarjeta de ahorro del tesorero para que registren el mismo).

- 2.- Recabar los ahorros por parte de la tesorera, corte del dinero recibido e informe de lo recabado a los presentes, éste deberá ser bajo la supervisión directa de los acreditados, y con el asesoramiento continuo del Coordinador Regional y en las reuniones semanales.

- 3.- Señalar que es importante que se aprendan las reglas y procedimientos para aprobar préstamos y el cómo administrar su UDE; si los participantes tienen un buen rendimiento en los pagos y ahorros ascenderán a financiamientos en cantidades mayores. La UDE debe contar con su Comité Directivo correspondiente así como con la capacitación suficiente para realizar sus actividades.

- 4.- Explicar que la solicitud de un acreditado debe primero ser aprobada por los otros miembros del grupo.

- 5.- Sólo se otorgarán préstamos a los grupos ubicados en las regiones de trabajo determinadas por FUNDACION REALIDAD.

NOTA: Las unidades de desarrollo atendidas por FUNDACIÓN REALIDAD estarán integradas preferentemente por un mínimo de 5 niños patrocinados que participen

en el Programa de Desarrollo de Area (PDA) establecido de Visión Mundial de México en la comunidad.

CARACTERISTICAS DEL PRESTAMO:

Informar que la tasa de interés que se aplicará a los préstamos otorgados por FUNDACIÓN REALIDAD, será del 5% MENSUAL sobre el monto global del préstamo otorgado a las UNIDADES DE DESARROLLO, con el IVA correspondiente.

Notificar que el capital, interés e IVA será pagado conforme al pagaré que firmarán los acreditados de la UDE (de preferencia mensualmente).

Con la finalidad de apoyar la consolidación y el mejoramiento social y económico de los integrantes de las UNIDADES DE DESARROLLO, el tiempo de duración de los tres primeros ciclos de las UDES será de 4 meses (16 semanas). Los siguientes aumentarán en tiempo de acuerdo al proceso educativo, de desarrollo de habilidades, en el manejo de recursos y administración de sus préstamos y ahorros, para prepararlos a una etapa de consolidación para la obtención de mayores financiamientos de acuerdo a los requerimientos de su negocio y de acuerdo a la experiencia obtenida en las UDES se diseñaran nuevas reglas de operación, plazos, montos, tasas de interés ,etc.

Para recibir un nuevo préstamo la UDE deberá haber recuperado el financiamiento del ciclo inmediato anterior. Así como sus ahorros y ganancias generadas durante el ciclo.

Monto de préstamo inicial:

Un acreditado puede recibir desde \$700.00 hasta \$1400.00 pesos en su primer préstamo para una actividad productiva. El monto máximo para préstamos subsecuentes puede ser aumentado sobre el monto de ahorros continuo y los pagos al fondo externo e interno.

Cuando un acreditado se retire por un ciclo de la UDE y posteriormente regresará se respeta su antigüedad de préstamo (siempre y cuando haya sido un acreditado cumplido). De igual manera si decidiera cambiar de UDE.

REEMBOLSO:

Para estimular la recuperación de los préstamos otorgados a las UNIDADES DE DESARROLLO, FUNDACIÓN REALIDAD otorgará a las UDES que realicen sus pagos puntuales un incentivo del 25%, la cuarta parte de

intereses e IVA correspondiente, al final del ciclo (el cual es retenido en la cuenta bancaria de la UDE).

Para recibir este reembolso las UDES deberán pagar en la fecha indicada de cierre de ciclo (pago que debe realizarse después de semana 15).

Si existiera atraso la UDE no recibirá este reembolso y se le cobrará un interés moratorio del 1.875 % semanal de acuerdo al monto que adeude el grupo, siendo el caso, la UDE, no recibirá el siguiente préstamo.

Para la distribución de este entre los integrantes de la UDE será en base al siguiente criterio:

- ♦ A las tres faltas de pago durante el ciclo, el acreditado perderá el derecho a recibir lo anterior, los premios perdidos, se distribuyen entre los que pagaron dentro de la regla.
- ♦ Se podrán crear normas más estrictas a los acreditados que no cumplan con las reglas. De acuerdo al análisis que se realice en grupo.

$$\text{CALCULO} \quad \frac{25\% \text{ DE INTERES E IVA}}{\text{MONTO DE PRESTAMO GRUPAL}} = \text{FACTOR} \times \frac{\text{CREDITO INDIVIDUAL}}{\text{CREDITO INDIVIDUAL}}$$

AHORRO:

Las Unidades de Desarrollo para recibir financiamiento de FUNDACIÓN REALIDAD, deberán contar con un ahorro mínimo previo de un 10% del financiamiento inicial, en los préstamos subsecuentes serán de acuerdo a la escalera de préstamos autorizada (ver anexo)

En caso de que los integrantes no ahorren de manera consecutiva en sus reuniones, FUNDACIÓN REALIDAD se reserva el derecho de autorizar el incremento del préstamo del siguiente ciclo.

Los grupos mayores de 45 personas, deberán integrarse hasta la semana 12 y no recibirán ganancias.

Los ahorradores sólo podrán tener acceso a préstamo interno, siempre y cuando tengan 4 semanas de ahorro en la UDE y el monto no podrá ser mayor al préstamo inicial que proporciona la Fundación y no pueden permanecer como tales más de un ciclo, ya que no es un programa de ahorro, sino financiamiento.

Se deben identificar las situaciones en las cuales se pueden violar las reglas, proponer métodos apropiados para preservar un orden a la normatividad del reglamento interno, además se debe identificar a los acreditados más tímidos para que se atrevan a expresar sus ideas.

Cuando hay bastante debate, la mejor manera de resolver un conflicto de opinión es con un voto.

Las reglas serán anotadas en una hoja rotafolio para la aprobación de los integrantes de la UDE (el reglamento puede ser renovado y modificado posteriormente, según la necesidad).

Al final de cada reunión se resumen los eventos y decisiones de la sesión con lo cual se da por cerrada la reunión (Tiempo aproximado de reunión 1 hora).

Informar que en la próxima reunión se hará la selección del comité de administración, y la se deberá escoger un nombre para el grupo que lo identificará

3ª. REUNIÓN .

Selección del comité de administración y nombre del grupo

Se debe invitar a los participantes a compartir sus experiencias de las reuniones anteriores, y proyectar lo que sería una reunión regular.

La idea de trabajar en grupo es obtener y reembolsar préstamos, y depositar ahorros, intercambiar ideas sobre el mejoramiento del negocio y

administración de la UDE para aumentar la autoconfianza y habilidades así como para manejar y tomar decisiones que proyecten su organización.

SELECCIÓN DE UN COMITÉ:

Comunicar que la importancia de tener un comité de administración es que es el órgano responsable de dirigir las reuniones semanales, por lo que se les pide a los participantes que piensen con cuidado acerca de las habilidades necesarias para elegir a los representantes más adecuados para el puesto.

RESPONSABILIDADES Y CARACTERÍSTICAS

PRESIDENTA

Responsabilidades

- Convoca a las reuniones extemporáneas en caso de ser necesarias.
- Coordina las reuniones semanales respecto al trabajo en grupo.
- Revisa los depósitos semanales (que se realizan en cada reunión).
- Es la portavoz de la UDE.
- Motiva a los socios a participar en la toma de decisiones.
- Realiza el cierre de ciclo en asesoramiento con el Coordinador Regional de la Institución.

Características :

- Honestidad
- Trabajadora
- Líder
- Ser respetada.
- Respetuoso.

TESORERA

Responsabilidades

- Recauda pagos de capital e interés del financiamiento externo e interno.
- Abre la cuenta en la institución bancaria, junto con ot.a persona del comité (responsabilidad que debe ser ratificada por los integrantes de la UDE).
- Reporta sobre el estado financiero de la UDE a principio de cada reunión.
- Otorga el retiro de los préstamos internos, revisa el pagaré firmado, así como el llenado de sus tarjetas para el desembolso.
- Realiza el cierre del ciclo en asesoramiento con el coordinador regional.

Características:

- Honradez.
- Habilidad para realizar cuentas (operaciones matemáticas básicas) con facilidad.
- Ser respetada.
- Tener disposición en realizar auditorías, cuando se requieran.

SECRETARIA

Responsabilidades

- Pasar lista de asistencia en cada reunión otro aspecto llevar el control de los pagos de multas de acuerdo a su reglamento interno. Adquirir la papelería que utilice el grupo para la administración de la UDE.
- Anotar eventos y/o acuerdos relevantes para la organización de la UDE.
- Resguardar documentos y registros importantes de la UDE.
- Suplir en otros cargos cuando sea necesario.

Características:

- Habilidad para leer y escribir.
- Habilidad para organizar documentos.
- Ser respetada por los demás integrantes de la UDE.

COMITÉ DE VIGILANCIA

Responsabilidades

- Realiza visitas domiciliarias a los acreditados que suspenden su pago por semanas (máximo dos inasistencias de pago y personal), invitándolos a presentarse al grupo para dar explicaciones de su retraso.
- Llevar citatorios de presentación (en caso de ser necesario)
- Recibir garantías prendarias de los acreditados que no cumplan con su pago (si así lo decidiese el grupo)
- El presidente del Comité coordina las tareas y es asesorado por el Coordinador Regional de la Institución.

NOMBRE DEL GRUPO:

Solicitar a los integrantes de la UDE propongan opciones de nombres, que identifique una unidad de desarrollo, se deben enlistar los nombres propuestos, una vez que se hayan agotado las sugerencias repetir las en voz alta e ir descartando los que se encuentren duplicados y hacer aclaraciones para cada uno de los nombres sugeridos.

A continuación realizar la votación de los integrantes, pueden existir dos de ellas para llegar a un mínimo de nombres y con ellos elegir al que será registrado como grupo.

Al finalizar la explicación se solicita que el comité asuma sus cargos y se lleva a cabo la recaudación de los ahorros de la semana, a través de la organización de la presidenta.

El Coordinador Regional tiene que estar al pendiente en las reuniones respecto al trabajo que realiza cada cargo para aclarar y delimitar en su momento las actividades correspondientes.

La **Tesorera** recibe el ahorro, firma la tarjeta del participante y cuenta el dinero recibido por su parte, la **auxiliar** anota en su control de ahorros lo que recibe la tesorera en efectivo y anota el cambio que regresa y realiza el corte semanal reporta al grupo al inicio de cada reunión.

Cabe señalar que la tesorera hace un reporte financiero al inicio de cada reunión y en cuanto el monto de ahorros es mayor abre una cuenta bancaria y se cita a los representantes de la UDE a realizar la apertura. (El monto estará sujeto a la normatividad de tipo de cuenta que se solicita, ya sea de ahorros o de cheques).

El Coordinador guardará los registros semanalmente.

La **Secretaria** debe escribir los nombres de las personas que serán responsables del Comité de administración y de las actividades que realizan cada semana.

Al finalizar la reunión resumen los puntos revisados en ella y se solicita que compartan lo que consideraron más importante de la sesión.

Recordarles a los integrantes que en la próxima reunión se revisará el procedimiento para el aumento del monto de préstamo. Y se realizará el levantamiento de solicitud del financiamiento grupal.

TIEMPO APROXIMADO DE LA REUNION UNA HORA

4ª. REUNIÓN

Reglas para el aumento en el monto de préstamo, de pago y elaboración de solicitud

Solicitar a la **Presidenta** coordine la reunión, inicie las actividades, solicite a la **Secretaria** pase la lista de asistencia y a la **Tesorera** recabe los ahorros, proporcionando el reporte y corte de esa semana.

POLÍTICAS PARA EL AUMENTO EN EL MONTO DE PRÉSTAMO:

- ◆ Explicar que los montos iniciales de financiamiento son pequeños debido a que con ello se pretende conocer a las personas que forman una UDE y su capacidad de pago y compromiso ante un grupo.
- ◆ Que al pasar a otro ciclo el grupo podrá ascender de crédito de acuerdo a sus pagos y su capacidad de ahorro.
- ◆ Que existen reglas para que una persona no se endeude sólo por endeudarse.

Hay normas que no permiten a una persona solicitar más financiamiento a la capacidad de pago y consisten en:

1 ó 2 faltas	Sube un escalón de crédito
3 faltas	Permanece en el mismo crédito
4 faltas	Baja un escalón de crédito
5 faltas	No obtiene crédito externo

La constancia de ahorro es importante para tener acceso a préstamos.

No se permite que en una semana "x" se ahorren cantidades mayores para tener acceso inmediato a préstamo interno y externo, las cuotas se promediarán y se tomarán en cuenta para efecto de préstamo.

PROCEDIMIENTO

Se tomará en cuenta el ahorro una semana antes de la solicitud del crédito interno, promediando las cantidades, sumando y dividiendo hasta la semana de la solicitud. Ejemplo:

# semana	ahorro	saldo
0	260	260
1	40	300
2	25	325
3	55	380
4	20	400
5	550	950



SOLICITUD
DEL FONDO
INTERNO

$$260 + 40 + 25 + 55 + 20 = 400 / 4 = 100$$

(a) (b) (c)

EJEMPLIFICACIÓN:

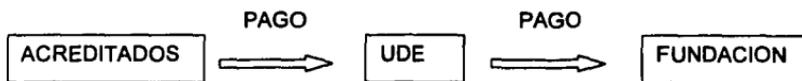
- (a) Es el total de la suma de ahorro acumulado hasta la semana 4 antes de solicitar el préstamo interno
- (b) Es el total de semanas anteriores a la solicitud del crédito entre el que se va a dividir el ahorro acumulado hasta el momento de petición.
- (c) Es el promedio de ahorro que se acumulará a esa semana para efecto de préstamo, no tomando en cuenta el total el ahorro mismo que podría incrementar adeudos importantes para la capacidad real del solicitante (revisión constante).

Para otorgar un préstamo interno se requiere del 50 por ciento de ahorro, de acuerdo al monto solicitado, en el ejemplo anterior: el saldo de ahorro es de \$950.00 y con ello podría alcanzar dos veces más del mismo es decir \$1,900.00 en préstamo, para efecto de constancia solo se tomarán \$100.00 para acumularlo al total del ahorro que se tenía una semana antes de la solicitud. En este rubro solo alcanzaría \$1,000.00 de crédito.

$$400 + 100 = 500 \times 2 = 1000$$

La constancia en pagos y ahorro permite acceder a financiamientos mayores.

Explicar a los acreditados que es responsabilidad de los miembros de la UDE administrar correctamente los pagos y depósitos regulares, los procedimientos son los siguientes:



El pago a la Institución es por medio de la cuenta bancaria, el Coordinador Regional nunca recibirá dinero para trasladarlo.

EL FONDO INTERNO:

Existe otro tipo de préstamo en el cual los acreditados se apoyan para cubrir otro tipo de necesidades y que es utilizado durante el ciclo, el plazo de pago es a 2 meses, dependiendo del número de reunión o de semana en que se encuentra la UDE.

Se conforma de los pagos al fondo externo, ahorros y abonos al fondo interno, al conjuntarse todo se presta al miembro de la UDE que lo requiera y

cubra los requisitos de estar al corriente en sus abonos externos y ahorros. Tener el 50% de base de ahorro que avale la otra parte que se solicita. Además de su asistencia física a reuniones semanales.

Las reglas para la obtención de este son los siguientes:

La lista de interesados, se realizará en base a los huecos o faltas de pago en el fondo externo (Fundación)

0 faltas	Al 50 % de base de ahorro
1 o 2 faltas	El ahorro y la mitad de esté
3 faltas	Solamente el ahorro
4 faltas	La mitad del ahorro acumulado
5 faltas	No tiene acceso

Los criterios para dar prioridad al otorgar el préstamo interno son:

- ◆ Inversión en negocio
- ◆ Enfermedad (justificar con receta médica), previa valoración de la UDE.
- ◆ Diversas necesidades.
- ◆ Al participante de la UDE que se le autorice el préstamo interno y a la siguiente semana falte a pago, se le sancionará en próximos créditos.

La tasa de interés la estipula la UDE en este fondo la cual no puede ser igual a la de la FUNDACIÓN (5%), pero tendrá que estar dentro del 6% o 7% de interés mensual.

En el abono constante a su adeudo dentro del plazo de préstamo, se hará el descuento de intereses en proporción a la cantidad de montos abonados (saldos insolutos).

Al término del plazo del préstamo, (2 meses máximo) y de no ser liquidado, se cobrarán intereses moratorios que constan de 2 puntos más al interés que se estipule.

Al finalizar el ciclo este apartado da la oportunidad de obtener ganancias que serán acordes a lo pagado y se distribuirá de acuerdo al ahorro acumulado durante el mismo, la pérdida de éstas será dispuesto con el correcto pago a la Fundación, es decir que no se exceda más de tres faltas de pago.

LEVANTAMIENTO DE SOLICITUD:

Se pide a los presentes que en base a lo explicado y analizado soliciten al Coordinador Regional cuál es el monto de préstamo que requieren, y que aún

ellos solicitándolo podrían modificarlo de acuerdo al análisis de liquidez que se realiza en el reporte que se entrega a la FUNDACIÓN.

Se llena la solicitud correspondiente, se entrega y el Comité de Administración la firma.

El proceso de autorización de financiamiento es basándose en un estudio o análisis respecto a los ingresos y egresos de los solicitantes.

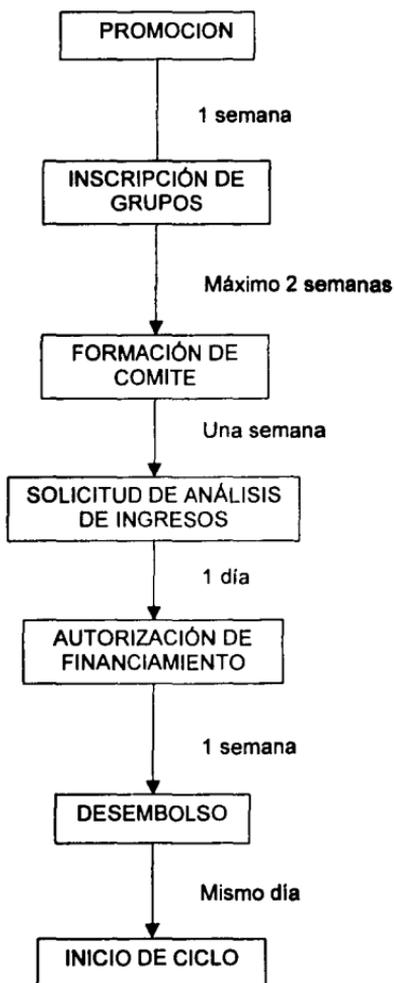
LO ANTERIOR DEBE SER MANDADO POR CORREO ELECTRÓNICO AL SIGUIENTE DÍA DE HABER LEVANTADO LA SOLICITUD.

La autorización es hecha por oficinas centrales, notificándole al Coordinador Regional su aceptación para el fondeo del dinero a la UDE solicitante.

Este Trámite dura una semana, para que el día de reunión del grupo sea la entrega del financiamiento.

NOTA: El número de reuniones semanales de promoción puede llegar a ser de 4 a 8 semanas, dependiendo de la integración de los interesados al grupo

FLUJO DE SOLICITUD DE CREDITO



INAUGURACIÓN DEL CICLO: [DESEMBOLSO DE CREDITO]

Es la entrega física del dinero o cheque a través del representante del grupo (Presidente de la UDE).

- ◆ **La entrega se realiza en presencia de los participantes de la UDE, donde plasman su firma en un pagaré grupal, consta la forma de pago a la Institución y fecha en las que deben realizarlo, de un acuerdo de préstamo donde firma el Comité Administrativo de recibido el crédito.**

- ◆ **El Coordinador Regional integra el expediente de la UDE, que contiene las hojas de solicitud de financiamiento de cada uno de los miembros, copia de su identificación personal y el reglamento interno de UDE.**

- ◆ **En esta reunión los acreditados llenan sus tarjetas de inicio de ciclo.**

- ◆ **Se pueden solicitar préstamos internos sobre los ahorros iniciales de la UDE.**

CAMBIO DE CICLO:

El cambio de ciclo se realiza en la semana 16, en donde se recibe otro financiamiento una vez pagado el anterior, se entregan las cuentas, el monto de

ahorros acumulado de cada integrante, el cálculo de las ganancias y el reembolso percibido por cada participante cumplido.

Lo anterior se realiza con la participación del Comité de Administración, coordinado por el representante de la Institución.

GANANCIAS:

Son los intereses generados por el fondo interno, que se distribuyen al final del ciclo (16 semanas), de acuerdo al ahorro acumulado durante los 4 meses.

Lo anterior se perderá si algún acreditado no liquida sus préstamos internos en semana 15 o pagará con sus ahorros.

CALCULO:

TOTAL DE GANANCIAS

AHORRO ACUMULADO GRUPAL = FACTOR x AHORRO ACUMULADO INDIVIDUAL

Ejemplo:

\$3,000.00

\$20,000.00 = .15 x 1030 = \$ 154.50

Una UDE tiene ganancias de \$3,000.00 pesos y un ahorro acumulado grupal de \$ 20,000.00 pesos; se divide y se obtiene un factor que será multiplicado por el ahorro acumulado individual de cada acreditado y se obtendrá la ganancia.

$$.15 \times 1030 = \$154.50$$

NOTA: El cálculo puede ser variable con respecto a la región en que se aplique.

Existe un CONCENTRADO FINAL en el que se resumen las cantidades de todo el ciclo y consta de diferentes apartados para que los integrantes de las UDES puedan ver los nombres de todos los participantes, este se integra por:

- ☐ Número del acreditado
- ☐ Nombre del acreditado
- ☐ Ahorro acumulado
- ☐ Adeudo Fundación
- ☐ Adeudo fondo interno
- ☐ Total de adeudo
- ☐ Pago con ahorro
- ☐ Retiro de ahorro
- ☐ Capital solicitado al fondo interno
- ☐ Intereses pagados

- ☒ Descuentos realizados al fondo interno de acuerdo a la constancia de abonos
- ☒ Reembolso respecto al crédito de Fundación
- ☒ Ganancias otorgadas sobre el ahorro
- ☒ Total de ganancias recibidas
- ☒ Préstamo interno solicitado y autorizado
- ☒ Total de retiro (ahorro, ganancia y préstamo interno)
- ☒ Ahorro que se deja para el próximo ciclo
- ☒ Préstamo externo (Fundación Realidad)
- ☒ Firma del acreditado de lo recibido.

Los totales de cada columna deben de ser cuadrados, es decir coincidir las cantidades con los montos de efectivo.

FUNCIONES DEL COORDINADOR REGIONAL DE FUNDACIÓN REALIDAD

El Coordinador Regional representa a la Institución en las comunidades donde se integre la Fundación y dentro de las regiones donde se encuentren oficinas de Visión Mundial.

Es un representante ante las autoridades locales, públicas y legales dentro de las comunidades asignadas.

Sus funciones son:

- ▣ Debe promover la participación de los residentes de la comunidad a la formación de UDES.

- ▣ Desarrolla un plan de difusión en las asambleas comunitarias asignadas a Visión Mundial, para atender las metas del programa de Fundación.

- ▣ Organiza directamente las UDES.

- ▣ Identifica necesidades de capacitación.

- ▣ **Capacita a los integrantes de las UDES en la metodología de bancos comunales.**

- ▣ **Capacita a los miembros integrantes del Comité de Administración y de Vigilancia en las funciones que deben realizar.**

- ▣ **Asiste semanalmente a las reuniones de los grupos en promoción y de las UDES formadas.**

- ▣ **Sensibiliza y crea canales de comunicación entre los integrantes de las UDES, para llevar una armonía acorde en las relaciones interpersonales entre los miembros.**

- ▣ **Debe saber escuchar a los miembros de las UDES para canalizar cada opinión al interior de la UDE.**

- ▣ **Promueve que las reuniones sean ágiles y rápidas semanalmente.**

- ▣ **Supervisa las labores de los Comités de Administración y de Vigilancia.**

- ▣ **Interviene en los conflictos y problemas que puedan suscitarse en el interior de la UDE, como un factor importante en decisiones y de autoridad.**

- ▣ **Orienta en cada duda que se tenga en el manejo honesto y correcto del dinero del grupo.**

- ▣ **Revisa periódicamente la evolución de las UDES de las que es responsable.**

- ▣ **Supervisa el cumplimiento de las reglas de la metodología y prevé su funcionamiento.**

- ▣ **Informa a oficinas centrales de cada UDE formada y los cambios de ciclo que se realicen.**

- ▣ **Desarrolla continuamente planes de capacitación para sus UDES.**

- ▣ **Forma el expediente de cada UDE que es parte de la FUNDACIÓN y con ello conocer a sus miembros en forma de pago y de aumento de crédito.**

- ▣ **Promover la planificación en cada UDE, daría como resultado la organización optima.**

NOTAS PARA EL COORDINADOR REGIONAL:

- ☒ Animar a los participantes a seleccionar a las mejores personas posibles para asumir los cargos del Comité de Administración.
- ☒ Comprometerse a capacitarlos continuamente y apoyarles en cada una de las sesiones que tengan, dejando claro que no es él quien hace el trabajo sino quien los asesora.
- ☒ Identificar a los líderes, para que a través de ellos se pueda controlar al grupo.
- ☒ Informar que al finalizar el ciclo se valorará su trabajo dentro del comité, así como el rendimiento de su desempeño.
- ☒ Comunicar que en cada cargo debe existir un auxiliar, llegado el término del ciclo estos pueden asumir la titularidad del cargo y los que fueron anteriormente titulares ser los auxiliares.

Dar asistencia y atención personalizada a cada acreditado de las UDE donde les reitere el compromiso que tiene cada uno de ellos con la Institución y lo importante de éste para mantener el apoyo continuo de la misma.

NOTAS PARA EL COORDINADOR REGIONAL:

- ☒ Animar a los participantes a seleccionar a las mejores personas posibles para asumir los cargos del Comité de Administración.

- ☐ Comprometerse a capacitarlos continuamente y apoyarles en cada una de las sesiones que tengan, dejando claro que no es él quien hace el trabajo sino quien los asesora.
- ☐ Identificar a los líderes, para que a través de ellos se pueda controlar al grupo.
- ☐ Informar que al finalizar el ciclo se valorará su trabajo dentro del comité, así como el rendimiento de su desempeño.
- ☐ Comunicar que en cada cargo debe existir un auxiliar, llegado el término del ciclo pueden asumir la titularidad del cargo y los que fueron anteriormente titulares ser los auxiliares.

G L O S A R I O

AVAL

Un **aval** es la persona que se obliga junto con el acreditado a responder por el crédito, en caso que el acreditado no haya pagado, el aval es responsable de hacerlo. Son personas físicas que están dispuestas a compartir la responsabilidad del pago del crédito con el solicitante ante La Fundación.

ACREDITADO

Persona que pertenece a una UDE y con ello a la Institución.

ACTIVIDAD PRODUCTIVA

El negocio que requiere de posibilidades de crecer o mantener su nivel de ingresos y que puede enfrentar problemas comerciales y técnicos.

AUTOEMPLEO

Es la persona que se emplea en una actividad ella misma (venta de algún producto y/o servicio), sin contratar trabajadores a sueldo, apoyándose en ocasiones de familiares sin paga, dispone de sus propias herramientas o medios de producción, no cuenta con un patrón y se vincula directamente con los clientes

AHORRADOR

Persona que destina una parte de sus ingresos para guardarlo y después utilizarlo en emergencias, necesidades personales o para el futuro.

BANCOS COMUNALES

Organización financiera donde sus integrantes participan democráticamente recibiendo capacitación continua e interactiva. Acceden a servicios financieros y establecen vínculos para asociarse comercialmente.

CAPACITACIÓN

Proceso de enseñanza-aprendizaje orientado a dotar a una persona de conocimientos, habilidades y actitudes.

CICLO

Tiempo que dura un proceso completo de crédito y ahorro. Para este estudio cabe señalar que su duración es de 16 semanas a partir de la cual se hacen los cortes contables, se distribuyen ganancias e incentivos, se hacen retiros y se dispone nuevamente un ahorro inicial.

CONFIANZA

Esperanza firme que se tiene en una persona o cosa.

COMITÉ

Forma de organización en la que se asumen tareas y/o actividades por parte de los acreditados.

COMITE ADMINISTRATIVO

Organización de los integrantes de una UDE con los puestos de **Presidente**, **Secretario**, **Tesorero** y sus auxiliares.

COMITE DE VIGILANCIA

Organización que se encarga de vigilar el desempeño del **Comité Administrativo** y a los acreditados en pagos atrasados. **Preveen morosidad interna.**

COORDINADOR REGIONAL

Es el representante de la Institución autorizado de tramitar los financiamientos solicitados por los acreditados ante una UDE.

DESARROLLO COMUNITARIO

El desarrollo de la comunidad es una técnica social de promoción del hombre y de movilización de recursos humanos e instituciones mediante la participación activa y democrática de la población.

ESCALERA DE CREDITO

Tabulación numerica de los montos de préstamo y ahorro base .

FONDO EXTERNO.

Financiamiento que es otorgado por una institución que **apoya unidades productivas.**

FONDO INTERNO

Se conforma de los pagos al fondo externo, ahorros y abonos al **fondo interno.**

FORMA DE AMORTIZACIÓN

Es la forma en como va a liquidar el interesado el crédito.

FLUJO ACTUAL DE EFECTIVO (índice de liquidez)

El saldo actual del flujo de efectivo es la diferencia de dinero que **queda entre sus ingresos por ventas y otros ingresos menos sus costos y sus gastos.** Esta diferencia o saldo de efectivo es el dinero que tiene disponible para hacer frente a su deuda.

Al dividir el saldo actual mensual entre el monto de sus pagos mensuales obtenemos el índice de liquidez.

- Un índice de liquidez menor a 1.5 quiere decir que en las condiciones actuales el negocio no podría hacer frente a sus pagos con los ingresos que tiene.

-Un índice de 1 quiere decir que todo lo que le queda de ganancia al negocio se destinará al pago de su deuda. No dejando ningún margen para cualquier imprevisto.

-Un índice de 4 o mayor quiere decir que tiene ingresos muy altos comparados con el monto del crédito solicitado.

GANANCIA

Utilidades generadas a partir de la totalidad de los préstamos internos que lo conforma el interés normal y moratorio y otras percepciones (multas).

GARANTÍA EN LAS UDES

Aval solidario entre sus integrantes, factores intangibles y difíciles de medir con precisión.

INTERÉS

Es la cantidad extra que se cobra a un socio del UDE cuando ya obtuvo un préstamo.

INTERESES MORATORIOS

Son las cantidades extras que se cobran cuando el socio no paga en la fecha establecida.

MONTO

Es la cantidad de dinero que se solicita.

MOROSIDAD

Es un atraso total o parcial de una deuda externa o interna.

PLAZO

Duración del crédito en meses.

PRÉSTAMO EXTERNO

Capital que es otorgado por la Institución que presta a UDES para financiar sus actividades productivas en un plazo de 16 semanas y se renueva en montos crecientes.

PRÉSTAMO INTERNO

Préstamos que se proporcionan entre los acreditados de la UDE semanalmente.

PRODUCTIVIDAD

Es el uso eficiente y efectivo de los recursos de la organización, buscando la maximización de la cantidad producida a menor costo, para así incrementar la rentabilidad.

PROMOCIÓN

Forma de acción social que tiene por finalidad generar en las personas una toma de conciencia de sus capacidades y con ello llevar a una situación más elevada o a una dignidad mayor.

PROYECTOS A FINANCIAR

Unidades productivas que requieren de un financiamiento para inyección de capital.

COMERCIALES

Inversión para la compra-venta de productos elaborados por los micro y pequeños empresarios.

REEMBOLSO

Es la reintegración de la cuarta parte de interés e IVA al cumplimiento del pago a la UDE.

REGLAMENTO INTERNO

Reglas o normas por las cuales se rigen los miembros de una UDE.

SOLIDARIDAD

Sentimiento que incita al hombre a prestarse una ayuda mutua. Dependencia mutua entre los hombres que hace que no puedan ser felices unos si no lo son los demás.

SOLVENCIA ECONÓMICA

Es la capacidad de pago de una persona para poder liquidar algún compromiso. Es decir, que al sumar los ingresos de una persona y restarle los gastos e inversiones se obtiene la cantidad de dinero que le permitirá a una persona aceptar nuevos compromisos económicos.

SOLVENCIA MORAL

Es la calidad moral de la persona. Cómo asume sus compromisos personales, laborales y de negocios. Cuáles son sus hábitos y costumbres.

SUJETOS DE CRÉDITO

Son los individuos y grupos dedicados a actividades agrícolas, ganaderas, comerciales, de servicios, industriales y agroindustriales que radiquen en el área de influencia de los PDA's.

ANEXOS

- Formatos del Manual de UDES
 - Formatos del proceso de Investigación
-

CONVENIO Y SOLICITUD INDIVIDUAL

DATOS DE LA PARTICIPANTE:

NOMBRE DE LA PARTICIPANTE			EDAD	DIRECCIÓN	COLONIA
ESTADO	MUNICIPIO	TELÉFONO	LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO	R.F.C.	
SITUACIÓN CIVIL			SITUACIÓN DE LA CASA		AÑOS DE VIVIR AN
CASADA (O)	SOLTERA (O)	VIUDA (O)	UNIÓN LIBRE	PROPIA RENTADA HIPOTECADA PADRES	
GRADOS DE ESTUDIO	SABE LEER	SABE ESCRIBIR	NO HIJOS TIENE	HIJOS PATROCINADOS	INGRESO FAMILIAR POR SEMANA \$

DATOS DEL CONYUGE:

NOMBRE			EDAD	DIRECCIÓN	COLONIA
ESTADO	MUNICIPIO	TELÉFONO	LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO	NACIONALIDAD	R.F.C.

AHORRO, PRÉSTAMOS Y NEGOCIO

¿ESTA AHORRANDO?	SI AHORRA, ¿EN DONDE?	¿HA SOLICITADO ALGUN CRÉDITO?	¿PARA QUE LO SOLICITÓ?	¿HA TENIDO ALGUN NEGOCIO?	¿QUÉ TIPO?	
SI NO		SI NO				
NEGOCIO QUE QUIERE REALIZAR	¿SE DEFINE, DO, QUIENES VENDER?	¿EN QUE APLICARÍA SUS GANANCIAS?	¿LE AYUDARÍA A OTRAS PERSONAS?	¿SE PAGARÁ UN SUELDO?	¿SIENTE APOYO DE SU FAMILIA?	¿ESTA ESTUDIANDO?
	SI NO		SI NO	SI NO	SI NO	SI NO

OPERACION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

DESCRIBA LAS ACTIVIDADES A REALIZAR EN SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA:
1
2
3
4
5

Se deberá aplicar al inicio de cada Ciclo.
A ser llenado por el participante

EMPLEOS ACTUALES HOMBRES	EMPLEOS PERMANENTES	EMPLEOS TEMPORALES
EMPLEOS TOTALES	EMPLEOS PERMANENTES	EMPLEOS TEMPORALES
EMPLEOS QUE ESPERA GENERAR CON EL PRÉSTAMO		
MUJERES	PERMANENTES	TEMPORALES
HOMBRES	PERMANENTES	TEMPORALES
TOTAL EMPLEOS GENERADOS	PERMANENTES	TEMPORALES

CONVENIO FUNDACIÓN/PARTICIPANTE

VIGENCIA DEL _____ DE _____ DE _____
AL _____ DE _____ DE _____

I. DEL USO DEL PRÉSTAMO

Solo utilizaré el préstamo para finalizar gastos de mi negocio y en las actividades que arriba indico

II. PAGO DEL PRÉSTAMO

Me comprometo a pagar mi préstamo y los intereses acordados _____ % en un plazo de _____ semanas a partir de la fecha en que se me entregue el dinero, así mismo me comprometo con mis demás compañeros de grupo a cubrir de conjunta cualquier adeudo que no sea cubierto por alguno (s) de las participantes

III. AHORRO

Me comprometo a ahorrar en el Fondo de Ahorro del Grupo lo que corresponda al _____ % del préstamo dentro de los _____ meses que dura cada Ciclo

IV. PRÉSTAMO

El préstamo que hoy se me otorga deberá de liquidarlo el día _____ del mes _____ de _____

V. EVALUACIÓN

Me comprometo elaborar al final de cada 2 Ciclos, los informes de Progreso y Financieros, dichos informes los entregaré a la Promotora de mi zona

SE FIRMA EL PRESENTE CONVENIO A LOS _____ DEL MES DE _____ DE _____

FIRMA DEL SOCIO (A)

FIRMA DE LA PROMOTORA DE ZONA

**ESCALERA DE PRESTAMOS Y AHORROS PARA CADA UNO DE LOS CICLOS
FUNDACION REALIDAD**

NO. CICLO	PLAZO (SEMANAS)	AHORRO ESPERADO \$	PRESTAMO \$	INTERES 5% MENSUAL \$	IVA 15% MENSUAL	TOTAL \$	PAGO MINIMO SEMANTAL \$	AHORRO MINIMO SEMANTAL \$	DESEMBOLSO SEMANTAL \$
1	16	70	700	140	21	861	54	11	65
2	16	140	1,400	280	42	1722	108	15	123
2	16	360	1,800	360	54	2214	138.5	15	153.5
2	16	550	2,200	440	66	2706	169	15	184
2	16	870	2,900	580	87	3567	223	17	240
2	16	1,080	3,600	720	108	4428	277	17	294
2	16	1,290	4,300	860	129	5289	330.50	17	347.5
2	16	1,500	5,000	1000	150	6150	384	17	401
2	16	1,950	6,500	1300	195	7,995	500	25	525
2	16	2,400	8,000	1600	240	9,840	615	31	646
2	16	3,000	10,000	2000	300	12,300	769	38	807

NO. CICLO	PLAZO (SEMANAS)	AHORRO ESPERADO \$	PRESTAMO \$	INTERES 5% MENSUAL \$	IVA 15% MENSUAL	TOTAL \$	PAGC MINIMO SEMANAL \$	AHORRO MINIMO SEMANAL \$	DESEMBOLSO SEMANAL \$
3	24	1950	6500	1.950	292.5	8742.5	364	18	382
3	24	2.400	8.000	2.400	360	10760	448	22	471
3	24	3.000	10,000	3,000	450	13450	560	28	588
3	24	4,200	12,000	3,600	540	16140	673	34	706
3	24	4,900	14,000	4,200	630	18830	785	39	824
3	24	6,000	15,000	4,500	675	20175	841	42	883

FECHA DE PAGO		INTERES		
		TOTAL:		
SEMANA	FECHA	ABONO	SALDO A PAGAR	FIRMA
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

FONDO INTERNO

DIA OTORGADO: _____ CAPITAL: _____
 FECHA DE PAGO: _____ INTERES: _____
 TOTAL: _____

SEMANA	FECHA	ABONO	SALDO A PAGAR	FIRMA
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

MULTAS

Nº SEMANA	CONCEPTO	FIRMA
0		
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		

FUNDACION REALIDAD A.C.

UNIDADES DE DESARROLLO
UDES

TARJETA DE ACREDITADO

GRUPO: _____

CICLO: _____

NOMBRE DEL ACREDITADO: _____

DIRECCION: _____

UNIDAD PRODUCTIVA: _____

PRESTAMO: _____

INTERES: () % MENSUAL = _____

I.V.A. () % = _____

TOTAL A PAGAR: _____

PAGO SEMANAL: _____

AHORRO

AHORRO INICIAL: _____

AHORRO MINIMO: _____

No SEMANA	FECHA	ABONO	SALDO A PAGAR	AHORRO	SALDO DEL AHORRO	TOTAL A PAGAR F+P	FIRMA
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
SUBTOTAL							

FECHA DE PAGO				INTERES	
SEMANA	FECHA	ABONO	SALDO A PAGAR	TOTAL:	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
FONDO INTERNO					
DIA OTORGADO			CAPITAL: _____		
FECHA DE PAGO			INTERES: _____		
			TOTAL: _____		
SEMANA	FECHA	ABONO	SALDO A PAGAR	FIRMA	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

PAGO MINIMO _____

AHORRO MINIMO _____

FUNDACIÓN REALIDAD

UDE:

Contrato

ciclo:

Crédito

Pago Mensual

	FECHA	PAGOS	PAGOS	PAGOS	TOTAL	MAS S A	QUEDA	MENOS	NUEVO
		FUNDACION	AHORRO	F INTERNO			CAJA	PRESTAMOS	SALDO
SEM									
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
TOTAL									

FUNDACIÓN REALIDAD

UDE
SEMANA

REPORTE DE PAGOS

FECHA

No.	ACREDITADOS	EXTERNO	AHORRO	INTERNO	TOTAL	PAGA EFECTIVO	CAMBIO	DEBE CAMBIO
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
TOTAL								

PRESTAMOS INTERNOS

Q UEDA EN CAJA _____

TESORERA

ANEXO I

GUIA DE ENTREVISTA PARA EL AREA ADMINISTRATIVA:

¿Cuáles son los problemas, que enfrenta el área que usted tiene a su cargo?

¿Tiene conocimiento de la metodología empleada, para otorgar financiamiento?

¿A su ingreso a la institución recibió una inducción a la misma?

¿Qué puestos son los más afectados por las necesidades de capacitación?

¿Con qué periodicidad se recibe capacitación ó adiestramiento para el trabajo?

¿Qué conocimientos y experiencia se requiere para desarrollar adecuadamente su trabajo?

¿Cuáles son las principales responsabilidades de su puesto?

¿ Cuáles son los puestos que reportan a usted?

¿Cómo es el desempeño global de cada una de las personas que trabajan directamente con usted y qué problemas particulares plantean?

A N E X O II

GUIA DE ENTREVISTA PARA ACREDITADOS (CLIENTES):

¿Conoce las obligaciones que contrata con la Fundación al solicitar el financiamiento?

¿Cuáles son los problemas, de cualquier tipo, que enfrenta su actividad productiva?

¿Ha recibido supervisión, a su unidad productiva?

¿Considera que la forma de trabajo actual es la adecuada para prevenir atrasos en pagos?

Anexo III

Cuestionario para conocer la viabilidad de implementar la metodología de Bancos Comunales

FUNDACIÓN REALIDAD A.C.

CUESTIONARIO A APLICAR A INTEGRANTES DE PDA'S DE VMM

Estimada (o) usuaria (o) Vision Mundial y Fundación Realidad quiere conocer su opinión sobre la posibilidad de participar en el programa de la Fundación, para eso le solicito un momento de su tiempo para responder las siguientes preguntas, esta información nos será de utilidad para considerarlos en este programa. Sus respuestas las tomaremos en cuenta y sus opiniones serán de gran utilidad, su nombre será respetado, por lo que no es necesario lo proporcione. Si al final de la entrevista tiene preguntas favor de realizarlas y tratare de darle respuesta.

I- DATOS GENERALES DEL PDA

1- PDA: COATITLA _____ TULPETLAC _____

2- COLONIA _____

3- QUE TIEMPO TIENE UD. DE PARTICIPAR EN EL PDA:

3.1 MENOS DE 1 AÑO _____

3.2 HASTA 1 AÑO _____

3.3 HASTA 2 AÑOS _____

3.4 HASTA 3 AÑOS _____

3.5 MAS DE 3 AÑOS _____

II. DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO.

1- CUANTOS HIJOS DEPENDEN ECONÓMICAMENTE DE UD.?

1.1 MAS DE 5 HIJOS _____

1.2 4 HIJOS _____

1.3 3 HIJOS _____

1.4 2 HIJOS _____

2- CUAL ES LA EDAD DE UD.?

2.1 MENOS DE 20 AÑOS _____

2.2 ENTRE 20 Y 30 AÑOS _____

2.3 ENTRE 30 Y 40 AÑOS _____

2.4 MAS DE 40 AÑOS _____

3- A QUE SE DEDICA UD.?

3.1 EMPLEADO PARTICULAR _____

3.2 EMPLEADO DE GOBIERNO _____

PASAR A PREGUNTA 4 DE ESTE APARTADO.

PASAR A PREGUNTA 4 DE ESTE APARTADO.

3.3 ACTIVIDADES DEL HOGAR _____ PASAR A PREGUNTA 4 DE ESTE APARTADO.

3.4 TRABAJAR POR SU CUENTA. CUAL ES SU ACTIVIDAD _____ APARTADO III.

4. ALGUN INTEGRANTE DE SU FAMILIA, QUE VIVA CON UD. TIENE ALGUN NEGOCIO?

4.1 SI. QUE PARENTESCO TIENE CON ESTA PERSONA? _____ APARTADO III.

4.2 NO _____ PASAR A APARTADO IV.

DATOS DEL NEGOCIO O ACTIVIDAD ECONOMICA.

1.- DESDE CUANDO REALIZA ESTA ACTIVIDAD?

1.1 MENOS DE 1 AÑO _____

1.2 DE 1 A 2 AÑOS _____

1.3 MAS DE 2 AÑOS _____

2.- DONDE REALIZA ESTA ACTIVIDAD?

2.1 EN SU DOMICILIO _____

2.2 EN OTRO LUGAR _____ CUAL. (ESPECIFICAR) _____

3. PARA ESTE NEGOCIO, HA NECESITADO PEDIR PRESTAMOS?

3.1 SI _____

3.2 NO _____

3.1.1 SOLAMENTE UNA VEZ _____

3.1.2 ENTRE 2 Y 3 VECES _____

3.1.3 ENTRE 4 Y 5 VECES _____

3.1.4 MAS DE 5 VECES _____

4.- QUIEN LE HA REALIZADO ESTOS PRESTAMOS?

4.1 CON FAMILIARES _____

4.2 CON AMISTADES _____

4.3 EN CAJAS DE AHORRO _____

4.4 OTROS _____ QUIEN (ESPECIFICAR) _____

IV. INFORMACIÓN SOBRE LA FUNDACIÓN REALIDAD:

1.- CONOCE UD. LOS SERVICIOS QUE PROPORCIONA LA FUNDACIÓN?

1.1 NO _____ PASE AL APARTADO V

1.2 SI _____

2.- ACTUALMENTE, TIENE PRESTAMO DE LA FUNDACIÓN?

2.1 NO _____ PASE AL APARTADO V

2.2 SI _____

3.- EN CASO DE TENER PRESTAMO (S) CUAL ES LA CANTIDAD?

3.1 MENOS DE \$ 5,000 _____

3.2 DE \$ 5,000 A MENOS DE \$10,000 _____

3.3 DE 10,000 A 15,000 _____

3.4 MAS DE 15,000 _____

4.- CUANDO LO RECIBIO?

4.1 EN 1998 _____

4.2 EN 1999 _____

4.3 EN ESTE AÑO _____

INFORMACION SOBRE LOS AHORROS:

1 - COMO AHORRA UD Y SU FAMILIA? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA ESTA PREGUNTA).

1.1 EN EL BANCO _____

1.2 EN CAJA DE AHORRO _____

1.3 PARTICIPA EN TANDAS _____

1.4 OTROS _____ CUAL? (ESPECIFICAR) _____

2 - CON QUE FRECUENCIA AHORRA UD?

2.1 SEMANALMENTE _____

2.2 QUINCENALMENTE _____

2.3 MENSUALMENTE _____

2.4 SOLO EN OCASIONES _____

3 - PARA QUE UTILIZA ESTOS AHORROS? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA EN ESTA PREGUNTA).

3.4 FESTEJO FAMILIAR _____

3.5 GASTOS MEDICOS _____

3.6 GASTOS ESCOLARES _____

3.7 PARA INICIAR O CONTINUAR UN NEGOCIO _____

3.8 OTRO _____ CUAL? (ESPECIFICAR) _____

4 - HA REALIZADO COMPRA DE ARTICULOS EN PAGOS O ABONOS?

4.1 NO _____

PASAR A APARTADO VI

4.2 SI _____

4.3 QUE TIPO DE ARTICULOS? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA EN ESTA PREGUNTA).

4.3.1 ROPA _____

4.3.2 DE COCINA _____

4.3.3 ELECTRODOMESTICOS _____

4.3.4 OTROS _____ CUAL? (ESPECIFICAR) _____

VI - INFORMACION SOBRE PRESTAMOS

1 - CUANDO NECESITA PRESTAMOS, A DONDE RECORRE? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA EN ESTA PREGUNTA)

- 11. CON FAMILIARES _____
- 12. CON AMISTADES _____
- 13. EN CAJA DE AHORRO _____
- 14. OTROS _____ CUAL? (ESPECIFICAR) _____

2 - EN EL ULTIMO AÑO CUANTOS PRESTAMOS LE HAN HECHO?

- 21. SOLO 1 NO _____
- 22. DE 2 A 3 PRESTAMOS _____
- 23. MAS DE 3 PRESTAMOS _____
- 24. NO HA NECESITADO _____

3 - PARA QUE UTILIZA LOS PRESTAMOS? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA EN ESTA PREGUNTA)

- 31. CONSTRUCCION O REMODELACION DE SU CASA _____
- 32. ESTILO FAMILIAR _____
- 33. INICIAR O CONTINUAR NEGOCIO _____
- 34. GASTOS MEDICOS _____
- 35. PAGAR DEUDAS _____
- 36. OTRO _____ CUAL? (ESPECIFIQUE) _____

4 - HA COMPRADO A CREDITO? (PUEDE MARCAR MAS DE 1 RESPUESTA EN ESTA PREGUNTA)

- 41. NO _____
- 42. SI _____ EN DONDE? _____
- 43. EN LA TIENDA _____
- 44. EN EL MERCADO _____
- 45. OTRO LUGAR _____ EN DONDE? (ESPECIFICAR) _____

5 - SI SUS VECINOS LA INVITARAN A REALIZAR AHORROS Y PRESTAMOS ENTRE USTEDES, QUE SERIA LO QUE LE BUSCARIA? MENCIONE 2 CARACTERISTICAS Y MARQUE LA INDICADA POR LA PERSONA ENTREVISTADA

- 51. ENTRE SEGURIDAD _____ Y FACILIDAD _____
- 52. ENTRE SERIEDAD _____ Y BAJOS INTERESES _____
- 53. ENTRE ALTOS INTERESES _____ Y FACILIDAD _____
- 54. ENTRE BAJOS INTERESES _____ Y SEGURIDAD _____

VII - OBSERVACIONES - PREGUNTAR AL ENTREVISTADO (A) SI TIENE ALGUNA PREGUNTA O DUDA Y AÑADIR LAS PREGUNTAS

DE LA PERSONA ENTREVISTADA

DE LA ENTREVISTADOR (A)

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR (A) _____ FECHA _____

BIBLIOGRAFÍA

- | | |
|--|--|
| BCETY MONIE | GUÍA DE ASISTENCIA TECNICA,
Edit. Fredum From Hanger, 1999,
Davis California, USA. |
| CONDE BONFIL CAROLA | MICROFINANCIAMIENTO EN MÉXICO
Editorial La Colmena Milenaria
Abril 2000. |
| CÁNDACE NELSON | BANCOS COMUNALES; La práctica
Mundial, Editorial Small Enterprices
Education and Promotion Netwon 1996
Construyamos, I.A.P. |
| CAMARA DE DIPUTADOS
LVIII LEGISLATURA | LEY DE AHORRO Y CRÉDITO
POPULAR Córdova María Elena |
| CUESTA, SANZ ET AL MATIDE | EMPLEO DESARROLLO Y EQUIDAD
Experiencia de mujeres en
microfinanzas. |
| CHÁVEZ CARATIA JULIA
DEL CARMEN | UNA EXPERIENCIA CON GRUPOS
DE BASE, Cuadernos de Trabajo
Social, N° 7 E.N.T.S. |
| ELLEN, VOR DER BREGGE | MANUAL DE CAPACITACIÓN DEL
BANCO COMUNAL. Edit. Fredum
From Hanger, 1999. Davis California
USA. |
| ELLEN, VOR DE BREGGE | MANUAL DE PROMOTORES. Edit.
Fredum From Hanger, 1999. Davis
California, USA. |
| EZEQUIEL ANDER-EGG | DICCIONARIO DE TRABAJO SOCIAL
Edit. El Ateneo, 1988. |
| GIBB JACK | MANUAL DE DINAMICA DE GRUPO,
EDIT. HVMANITAS, 1985. |

- GÓMEZ JARA FRANCISCO** TRABAJO SOCIAL Y CRISIS,
EDICIONES NUEVA SOCIOLOGÍA.
- GONZALEZ VEGA CLAUDIO** EL RETO DE LAS MICROFINANZAS
EN AMERICA LATINA: LA VISIÓN
ACTUAL, Edit. CAF 1ª. Edición 1997,
Vicepresidencia de Instituciones
Financieras.
- JOHNSON SUSAN** GLOBALIZACIÓN Y GENERO
Dignas para las organizaciones de
Microfinanciamiento 2ª. Edición.
- KISNERMAN NATALIO** SERVICIO SOCIAL DE GRUPO,
Edit. Hvmantas, 1988 Buenos Aires
Argentina.
- MASELL CARSTERS CATHERINE** LAS FINANZAS POPULARES EN
MÉXICO. Edit. Milenio, Cercio, Itam,
Junio 1998.
- MASELL CARTERS CATHERINE** ¿POR QUÉ SON IMPORTANTES
LOS SISTEMAS DE FINANZAS?
Edit. Milenio, Cercio, Itam, Junio 1998
- ROUBAVA, F.** LA ECONOMÍA INFORMAL EN
MÉXICO.
- SÁNCHEZ MEJORADA CRISTINA** HISTORIA Y METODOLOGÍA DEL
TRABAJO SOCIAL, Ediciones 5º Sol,
1998.
- UNZUETA ERICK RUTH** COMPETENCIA SOCIAL, Edit.
Trillas, 1986.

VILLAVERDE SIRICLIANO

DINAMICA DE GRUPOS Y
EDUCACIÓN, Edit. Hvmantas.

HEMEROGRAFÍA

DAM ARNALD ARTURO

PESOS Y CONTRAPESOS ,
MICROCRÉDITOS, El Universal ,
Finanzas.

GONZÁLEZ LILIA

ARRANCA FOX PROGRAMA DE
MICROCRÉDITOS, El Universal,
15 de julio 2001, Finanzas.

GONZALEZ LILIA

PAGARAN FINANCIERAS BAJOS
REDITOS, El Universal, 15 de julio 2001,
El Universal.

GONZALEZ FELIPE DE JESUS,
RUIZ JOSE LUIS, OJEDA ADRIANA

DEFINE FOXSU ESQUEMA
FINANCIERO, El Universal,
18 de octubre 2001, Finanzas.

HOWARD GEORGINA,
HERNANDEZ GUADALUPE

DECRETARA FOX FONDO PARA
MICROCRÉDITOS y
RECONFORMARA FOX SISTEMA
FINANCIERO, El Universal, 19 de
Octubre 2002, Finanzas.

MUS

APOYO DE UE A PAISES
SUBDESARROLLADOS, El Universal,
6 de marzo 2002, Finanzas.

REVISTAS

- GARCÍA SALORD SUSANA REFLEXIONES ACERCA DE LA METODOLOGÍA DE TRABAJO SOCIAL.
- VALERO CHÁVEZ AIDA METODOLOGÍA DE TRABAJO SOCIAL, Revista N° 18 , abril-junio 1984.
- YURUS POR MONTE LENCH REVISTA: SHARE INTERNACIONAL Título, LOS POBRES SON MERECEDORES DE CRÉDITOS, Enero-febrero, 1998.
- WORLD BANK REPORT Autor: Entrevista a Muhanmad 1989 Descripción del Sector Financiero o informal.
- WORLD BANK REPORT Porque son importantes los Sistemas Financieros, 1989.

ARTICULOS

- MONSCAL TOROELLA JOSE IGNACIO Fortalecimiento de las Finanzas Sociales, Seminario Marzo 15-16, 2002 IMDUSOL.
- CASTILLO ALFONSO PARAMETROS ÉTICOS PARA LAS FINANZAS SOCIALES
- BANSEFI DESARROLLO Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR.

ORTIZ ROCA HUMBERTO

ECONOMIA SOLIDARIA, HACIA
UNA NUEVA CIVILIZACIÓN
EN EL MUNDO, Perú.

CONDE BONFIL CAROLA

ELEMENTOS PARA UNA TIPOLOGÍA
DE LAS FINANZAS SOCIALES.

DIAZ A.MARIA DEL CARMEN

PRINCIPIOS ETICOS PARA
FORTALECER LAS
FINANZAS SOCIALES.

DÍAZ A. MARIA DEL CARMEN

LOS NUEVOS DESAFIOS DEL
FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO
México,2000.

GALVEZ XÓCHITL

SUJETO DE LA ECONOMÍA
SOLIDARIA

RECURSOS ELECTRÓNICOS

TITULO : MICROEMPRESAS.

[HTTP://snickers.impfat.net.ve.v//kaf//ef//negocios//microempresas.kaf.microempresas](http://snickers.impfat.net.ve.v//kaf//ef//negocios//microempresas.kaf.microempresas)

YADIRA MENA , COLOCARAN 40 MIL MICROCRÉDITOS

HTTP ://www.economista.com.mx