

Cómo crear su propia empresa



Los pequeños negocios mejoran el desarrollo económico y técnico.

Las empresas son importantes para mejorar el desarrollo económico y técnico, y para generar dinero y empleos. Las mismas juegan un rol fundamental en reducir la pobreza. Pero, ¿cómo ingresan las personas que no tienen acceso a fondos, capacitación ni recursos al mundo altamente competitivo de los negocios? La microempresa (también conocida como pequeña empresa) les permite a las personas generar ingresos al abrir y desarrollar su propia pequeña empresa. Muchas de las empresas inician como negocios a medio tiempo o ubicados en el hogar y, con el tiempo, pueden proporcionar empleos a otras personas dentro de la comunidad.

Como empresarias, las mujeres no sólo hacen una enorme contribución al ingreso nacional, sino que además crean redes de seguridad social confiables para sus familias y comunidades. Esto se debe a que las mujeres a menudo invierten sus ingresos en la salud, educación y vivienda de sus familias.

Ser dueño de una empresa puede desarrollar la confianza, la dignidad y el autoestima de una persona. Cuando la empresa es exitosa, también les permite a las personas ganarse la vida.

¿Qué es el desarrollo de la microempresa?

El desarrollo de la microempresa es el proceso de proporcionar servicios, como capacitación y asistencia técnica, a los posibles propietarios de pequeñas empresas y a los ya experimentados. El desarrollo de la microempresa reduce el riesgo asociado con llevar una empresa y aumenta las posibilidades de éxito del empresario.

Los programas de desarrollo de la microempresa pueden ayudar a las pequeñas

empresas al proporcionarles asesores empresariales, preparación y tutelaje, y acceso a la tecnología y a los mercados. Puede proporcionarse a la empresa capacitación en administración además de en competencias técnicas apropiadas para la empresa en cuestión. Además de la capacitación y la asistencia técnica, pueden ponerse a su disposición fondos para ayudar con el lanzamiento o la expansión de una pequeña empresa. A esto se le conoce como microfinanza o microcrédito.

¿Quién proporciona servicios para microempresas?

La mayoría de las personas establece una empresa con una idea basada en una habilidad o en un producto. Los nuevos propietarios de empresas podrían verse en dificultades si no tienen conocimientos básicos de comercio. Muy pocos empresarios tienen los antecedentes y la experiencia para dirigir una empresa, particularmente porque puede que existan normas complicadas.

En este número

- 3 Editorial
- 4 La importancia de la capacitación y del acompañamiento
- 5 Glosario
- 6 Cifras que tienen sentido
- 7 Recursos
- 8 El ciclo empresarial
- 10 Cómo utilizar las ganancias para cambiar vidas
- 12 Programa de microfinanza
- 13 Cartas
- 14 Guía *Think livelihoods!*
- 15 Estudio bíblico
- 16 Cómo empoderar a la mujer en la microempresa

Paso a Paso es un folleto trimestral que une a los trabajadores sanitarios y los trabajadores de desarrollo en todo el mundo. Tearfund, editores de *Paso a Paso*, esperan que el mismo proporcione el estímulo del entusiasmo y de nuevas ideas. Es una forma de alentar a los cristianos de todo el mundo a trabajar juntos con la finalidad de crear una comunidad estable y unida.

Paso a Paso es gratis para la gente que trabaja en la promoción de la salud y el desarrollo. Lo tenemos disponible en inglés, francés, español y portugués. Aceptamos con gratitud cualquier donación. Invitamos a nuestros lectores a contribuir puntos de vista, cartas, artículos y fotos.

Editora Rebecca Dennis
Tearfund, 100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Reino Unido
Tel: +44 20 89 77 91 44
Fax: +44 20 89 43 35 94

E-mail: footsteps@tearfund.org
Sitio web: <http://tilz.tearfund.org/espanol>

Editora de idiomas Helen Machin

Administración Alice Keen

Comité editorial Babatope Akinwande,
Ann Ashworth, Richard Clarke, Steve Collins,
Paul Dean, Mark Greenwood, Martin Jennings,
John Wesley Kabango, Ted Lankester, Huw Morgan,
Mary Morgan, Nigel Poole, Georgina Prentis,
Clinton Robinson, Naomi Sosa

Diseño Wingfinger Graphics, Leeds

Impreso en papel 100 por ciento reciclado, utilizando procesos que no dañan el medio ambiente.

Traductores L Fernandes, E Frías de Pichardo,
A Hopkins, M Machado, F Mandavela,
W de Mattos Jr, S Melot, N Ngueffo,
G vanderStoel, S Sharp, E Trewinnard

Lista de correos Escribanos con una breve descripción de su trabajo, y especifique el idioma que desea a: Footsteps Mailing List, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido.

E-mail footsteps@tearfund.org

Cambio de dirección Por favor indique el número de referencia de la etiqueta que lleva su dirección al darnos a conocer un cambio de dirección.

Derechos de autor © Tearfund 2009. Todos los derechos reservados. Se da permiso para reproducir textos de *Paso a Paso* para uso en la capacitación, siempre que el material se distribuya en forma gratuita, y que se le dé crédito a Tearfund Reino Unido. Para cualquier otro uso, favor de pedir autorización escrita a footsteps@tearfund.org

Las opiniones y los puntos de vista expresados en las cartas y los artículos no necesariamente reflejan los puntos de vista de la editora o de Tearfund. La información provista en *Paso a Paso* se verifica con todo el rigor posible, pero no podemos aceptar responsabilidad por algún problema que pueda surgir.

Tearfund es una agencia cristiana evangélica de asistencia y desarrollo que trabaja en la formación de una red mundial de iglesias locales para ayudar a erradicar la pobreza.

Tearfund, 100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Reino Unido.
Tel: +44 20 8977 9144

Publicado por Tearfund, compañía limitada.
Reg. en Reino Unido No. 994339.

Obra benéfica registrada No. 265464
(Inglaterra y Gales)

Obra benéfica registrada No. SC037624 (Escocia)



Kieran Dodder/Tearfund

El objetivo de la microempresa es mejorar la calidad de vida, no simplemente generar dinero.

Por lo general, los programas y servicios para el desarrollo de la microempresa los proporcionan las ONG (organizaciones no gubernamentales), y podrían estar financiados por medio de asociaciones con agencias gubernamentales, fundaciones, la industria privada y personas individuales.

Cómo establecer una pequeña empresa

Hay muchas cosas que tomar en cuenta al establecer una pequeña empresa, incluyendo pasos prácticos, retos y resultados.

Antes de fabricar productos para la venta o de ofrecer servicios, es importante tomar en cuenta el mercado. Debe prestarse atención a la viabilidad, la calidad del producto, el costo y a si es comerciable. La decisión de crear o de desarrollar una empresa debe tomarse luego de considerar los mercados

potenciales y los existentes. La investigación de mercado es muy importante, pues usted necesita saber lo que quieren sus clientes.

También debe asignarse tiempo a la planificación de la empresa. Como vendedor debe saber lo que quiere lograr y cómo lo logrará. Esto incluye predecir cuánto venderá y de qué modo animará a las personas a comprar sus bienes o servicios. El ciclo empresarial que aparece en las páginas 8–9 le puede ayudar a pensar en estos pasos.

PASOS PRÁCTICOS

- ✓ Identificar una idea de empresa.
- ✓ Recolectar información sobre la idea – evaluar las necesidades de los clientes y la disponibilidad de recursos.
- ✓ Calcular los posibles ingresos y gastos.

BARRAS CRUJIENTES DE CACAHUETES

– una idea práctica para una pequeña empresa

Ingredientes:

- 1kg (4 tasas) de cacahuets tostados
- 1kg (4 tasas) de agua
- 2kg (8 tasas) de azúcar moreno (puede utilizar azúcar refinado si no hay moreno disponible)

Pele y tueste los cacahuets hasta que estén ligeramente dorados. (También pueden utilizarse anacardos y otras nueces similares.) Muélalos hasta conseguir un molido grueso.

Disuelva el azúcar en el agua y ponga al fuego hasta que empiece a espesar. Agregue los cacahuets y revuelva constantemente para evitar que se quemen. Pruebe con frecuencia la cocción vertiendo una pequeña cantidad en agua fría en una tasa. Cuando se formen bolas

duras retire del fuego y vierta en una lata poco profunda o en una bandeja engrasada. Extienda las bolas hasta obtener una masa de 1/2cm de espesor y corte pequeñas barras antes de que se enfríe y endurezca. (¡Una vez que endurezca va a necesitar un martillo!) Envuelva con celofán o papel encerado.

OBSERVACIÓN Es muy importante conseguir el punto de cocción correcto. ¡Sólo transcurren unos cuantos minutos entre obtener bolas suaves (que no se endurecerán), bolas duras, y una paila de azúcar quemada! Experimente primero con cantidades pequeñas.

ADVERTENCIA El azúcar hirviendo es muy peligroso – mantenga alejados a los niños.

- ✓ Asistir a capacitación y talleres, si es necesario.
- ✓ Entender los aspectos relacionados con la salud y la seguridad y su pertinencia respecto a su empresa.
- ✓ Establecer sistemas de documentación claros y confiables.

ALGUNOS DE LOS RETOS

- Temor a tomar riesgos.
- Ingreso insuficiente.
- Problemas relacionados con el trabajo en red. Por ejemplo, el suministro de materia prima.
- Insuficientes habilidades administrativas y de mercadotecnia.
- Bajo nivel de motivación y valentía.

ALGUNOS DE LOS RESULTADOS

- Aumento en el ingreso.
- Mayor control de la vida y de las circunstancias.
- Aumento de la dignidad y del autoestima.
- Mejor calidad de vida, como en cuanto a la educación, atención de la salud y las mejoras al hogar.

No obstante, el éxito en la empresa puede llevar a una disminución en el tiempo que se pasa con la familia y podrían surgir tensiones. Es importante darse cuenta que el fin de la microempresa es mejorar la calidad de vida, no simplemente generar dinero.

Recopilado por Stephen Thomas y Rebecca Dennis.

Stephen es el Director de Comercio Exterior de Tearcraft.

Sitio web: www.tearcraft.org

Asha Handicrafts como ejemplo de una microempresa

Asha Handicrafts está ayudando a las artesanas a darse cuenta de su potencial económico y a probar que ellas tienen la capacidad para desarrollar sus propias unidades de microempresa. A través de iniciativas de desarrollo económico, capacitación vocacional y facilidades de crédito, muchas artesanas ahora son trabajadoras independientes. Como resultado, tienen suficiente dinero para alimentar a sus hijos y enviarlos a la escuela. Este enfoque es muy poderoso para sacar a las comunidades de la pobreza económica, y para permitirle a la comunidad ser autosuficiente y vivir con dignidad.

(Allan Almeida, Asha Handicrafts, Mumbai)

Asha Handicrafts comenta sobre la microempresa en la India

La microempresa desempeña un rol vital en el desarrollo de cualquier economía pero específicamente en aquellas economías que están haciendo la transición de una subsistencia tradicional a una economía industrial moderna. En la India, el sector microempresarial tiene una larga tradición y, a partir de la independencia, ha contribuido significativamente con el desarrollo económico general de la nación. El sector microempresarial continuará ocupando un rol de importancia en poner fin a la pobreza y en promover mayores niveles de empleo. El empleo por cuenta propia puede desempeñar un rol considerable en reducir la pobreza para millones de personas en países como la India.

Aproximadamente el 40 por ciento de la población de la India vive en pobreza. Muchas personas son pobres porque no tienen ingreso regular. Para empeorar sus difíciles vidas, más del 90 por ciento de las personas pobres en zonas rurales está fuertemente endeudado. Al ser incapaces, y no tener la disposición, de acceder a los bancos ni solicitar préstamos, las personas pobres se dirigen a los prestamistas locales, que cobran de 60 a 120 por ciento de interés (anual) o hasta más, quedando así atrapadas en la extrema pobreza.

Conscientes de que aproximadamente el 80 por ciento de la población de la India lucha por sobrevivir cada día, es importante identificar nuevas maneras y nuevos medios para proporcionar recursos que estas personas necesitan para mejorar sus vidas. Un modo de lidiar con la situación es crear medios de subsistencia sostenibles. La microempresa lleva a medios de subsistencia sostenibles.

EDITORIAL



Rebecca Dennis
Editora

En este número de *Paso a Paso* estamos examinando la microempresa.

Muchas personas sueñan con un nuevo modo de ganarse la vida o de producir

más dinero. Quizá usted opine que tiene una destreza que puede compartir con los demás – esto podría ser un producto que usted sepa fabricar o un servicio que usted pueda proporcionar. ¿Cómo puede convertirse en una buena idea en una empresa exitosa?

Cada año muchas buenas ideas fracasan porque las personas no tomaron tiempo para planificar antes de iniciar. La clave para una empresa exitosa es acertar en lo esencial. No es difícil aprender lo esencial pero debe enseñarse a las personas. La capacitación y los consejos pueden ayudar a las personas a evitar cometer errores simples, pero con los que se pierde tiempo.

La microempresa es importante para reducir la pobreza mundial; sacar a las personas de la pobreza y permitirles mejorar las vidas de sus familias, mientras además se mejora la economía de su país.

Las páginas centrales ofrecen pautas valiosas sobre cómo planificar antes de establecer su empresa. Hay artículos sobre cómo generar

ganancias (página 10), el lugar que ocupa la microfinanza (página 12), la importancia de la capacitación y el acompañamiento (página 4) y cómo empoderar a la mujer en los negocios (página 16).

Esperamos que estos artículos le ayuden a pensar y a planificar antes de que usted mismo abra, o ayude a otra persona a abrir una nueva empresa. Nos encantaría que nos dejara saber si *Paso a Paso* le ha ayudado a abrir una empresa.

Con tristeza les anuncio que Judy Mondon y Sarah Carter, quienes han sido las administradoras de *Paso a Paso* durante los últimos 10 años han salido de Tearfund. Ellas administraban la lista de correos de *Paso a Paso* y respondían a sus preguntas. Me gustaría agradecerles, a nombre de los lectores de *Paso a Paso*, del comité editorial y de Tearfund todo su arduo trabajo. Siempre las recordaremos.

El próximo número será una celebración del vigésimo aniversario de *Paso a Paso*. Examinaremos la manera en que *Paso a Paso* y el mundo han cambiado en el transcurso de los últimos 20 años y también los desafíos que plantea el futuro. El próximo número estará enfocado en los recursos naturales.

Rebecca

La importancia de la capacitación y del acompañamiento

por Mija den Hartog

'Abrí un negocio por primera vez en 1990. Antes de abrirlo a menudo iba a la ciudad a vender vegetales. Cuando iba allá veía a muchas personas que venían de sus aldeas a comprar bienes en los kioscos (pequeñas tiendas) propiedad de personas que no eran papuanos [los papuanos son uno de los principales pueblos de Indonesia; el mismo incluye muchos grupos étnicos menores]. Tuve la idea de que yo podía tener un kiosco como este en mi propia aldea y producir tanto dinero como esas personas en la ciudad. Ahorré un poco de dinero e instalé un kiosco. Pero, desafortunadamente, mi empresa fracasó. Intenté llevar mi propio negocio durante 16 años, pero fracasé una y otra vez. Fracasé debido a los malos hábitos, como los juegos de azar y la embriaguez, pero más importante aún, por la falta de conocimientos sobre los negocios.'



Charles Asso monitoreando su empresa.

Este es un resumen de la vida empresarial de Charles Asso, un hombre que no se dio por vencido luego de que su negocio fracasara varias veces durante 16 años. No obstante, su gran perseverancia no pudo garantizar que su kiosco sobreviviera. Las personas como Charles deben aprender cómo abordar las situaciones culturales.

En nuestra organización, Yayasan Oikonomos Papua, a menudo conocemos a hombres y mujeres como Charles Asso. Desde sus inicios, Yayasan Oikonomos Papua empezó a dar apoyo a las personas ofreciéndoles la

oportunidad de unirse a cursos en nuestra escuela de negocios y de recibir microcrédito. Pronto nos dimos cuenta que esto no era suficiente apoyo, de modo que iniciamos nuestro 'Programa de incubadora'. Ahora las personas pueden unirse a unidades para la capacitación, como un kiosco o una tienda de alquiler de computadoras, para ser capacitados en un ambiente comercial durante varios meses. Esto significa que estarán mejor preparados para mantener la actividad comercial una vez que haya sido iniciada. A través del programa

también entrenamos a las personas a largo plazo proporcionándoles capacitación de seguimiento. El entrenamiento y el acompañamiento a largo plazo son factores clave para el éxito.

Cómo superar las dificultades

Existen muchas dificultades que los empresarios papuanos deben superar. Las siete dificultades clave que ellos enfrentan son:

- **Las estructuras sociales**
Los empresarios regalan bienes y dinero a los familiares, lo que significa que pierden ingresos y no es posible reinvertir en el negocio. (Los papuanos se sienten obligados a hacer esto para mantener las relaciones y evitar las maldiciones que se vinculan a sus raíces animistas).
- **La contabilidad y los ahorros**
No llevar una buena contabilidad ocasiona que se gaste de manera irresponsable.
- **La disciplina, la motivación y el enfoque**
Los empresarios no tienen disciplina ni motivación para trabajar arduamente para la empresa, porque tienen bajas expectativas de éxito.
- **El transporte**
No existe una buena infraestructura de transporte en Papua Occidental lo que les dificulta a los propietarios de empresas transportar sus productos al mercado.
- **El modo de pensar**
Los papuanos están 'programados' con el sistema de estrato social de Indonesia. Por ejemplo, trabajar en un kiosco es para los javaneses, la horticultura es para los papuanos y los carpinteros son las personas del pueblo de Manado. Esto provoca baja autoestima y una falta de motivación para romper con esta forma de pensar.
- **La exclusión y la corrupción**
Los papuanos con frecuencia deben pagar precios más altos por la materia prima que los que no son papuanos y, por lo tanto, deben cobrar precios más altos para obtener una ganancia.

Ferdinand Chondy/Yayasan Oikonomos Papua



Wilbert Steiler

La mala infraestructura dificulta la microempresa.

■ Los altos precios

El incremento en precios de los insumos crea dificultades para obtener una ganancia.

Para mejorar la microempresa recomendamos las siguientes acciones:

- Crear y cultivar modelos ejemplares (también conocidos como 'agentes de cambio').
- Prestar más atención a la contabilidad privada y a los ahorros.
- Visitar a las personas después de las sesiones de capacitación para proporcionar seguimiento y apoyo.
- Incluir más información sobre los aspectos sociales y culturales en las sesiones de capacitación.
- Enseñarles a las personas las respuestas cristianas a las creencias y a las maldiciones animistas.

La empresa de Charles también fracasó varias veces debido a las estructuras sociales en Papua Occidental. En una sesión de capacitación él nos dijo: 'Yo no tenía conocimientos sobre los negocios y no entendía que nuestras estructuras sociales ocasionaron que mi empresa fracasara. Antes, compartía los bienes en mi kiosco con mi familia para mantener las relaciones. Además, cuando vendía artículos usaba el dinero para mis necesidades diarias. Nunca ahorré dinero para comprar nuevos suministros. Cuando recibí ayuda financiera abrí de nuevo mi kiosco pero cuando se acabaron los suministros también se me había acabado el dinero'.

Pero la vida de Charles cambió: 'Cuando conocí al equipo de capacitación de Yayasan

Oikonomos Papua fui invitado a unirme al nivel uno del curso de capacitación para kioscos. Durante esa capacitación aprendí por qué mi empresa fracasó una y otra vez, y por qué otras empresas a menudo fracasan, especialmente las que son propiedad de la gente de Papua. Ellos nos enseñaron cómo establecer un sistema de administración fácil para poder monitorear nuestra empresa. Gracias a un nuevo entusiasmo, al entrenamiento continuo de Yayasan Oikonomos Papua y al apoyo de mi familia mi negocio ahora es próspero. Espero poder desarrollar mi empresa más para ser un ejemplo para otras empresas papuanas'.

Conclusión

Durante las sesiones de capacitación a menudo observamos que enseñarles a las personas cómo lidiar con las dificultades que enfrentan abre sus ojos y les da el poder para abrir o reabrir su empresa. Cada capacitación comienza con un estudio bíblico de modo que las personas puedan ver lo que la Biblia nos enseña sobre las empresas, las relaciones y nuestra vida cotidiana. Algunos de los estudios bíblicos que hemos utilizado son:

- dar fruto (Juan 15:1-8)
- los talentos (Mateo 25:14-30)
- vida por el Espíritu (Gálatas 5:16-26)
- someterse únicamente a Dios (Santiago 4:7).

Los debates durante las sesiones de capacitación tienen el fin de despertar la conciencia sobre los problemas e incluyen imágenes e historias (como la de Charles), para mostrar situaciones y experiencias de la vida real. También vemos que los



Ferdinand Chendy/Yayasan Oikonomos Papua

Charles en su kiosco.

empresarios que han sido capacitados a menudo son más exitosos que las personas que empiezan sin capacitación, y verdaderamente pueden ser importantes agentes de cambio en sus comunidades.

Mija den Hartog es una capacitadora en el programa de incubadora de Yayasan Oikonomos Papua.

*Papua Occidental
Indonesia*

E-mail: info@yop.cc

Glosario de palabras utilizadas en este número

Empresa la venta de bienes o de un servicio con la intención de obtener una ganancia

Empresario una persona que abre un negocio que promete beneficio económico pero que también implica riesgos

Garantía el compromiso de asegurar el pago de un préstamo

Medio de subsistencia un modo de sustentar la existencia, especialmente económicamente

Microcrédito el préstamo de cantidades muy pequeñas de dinero a bajo interés

Microempresa una empresa pequeña que a menudo no está registrada y tiene cinco empleados o menos

Microfinanza un medio para extender el crédito a prestatarios como personas pobres en zonas rurales o no desarrolladas, usualmente en la forma de pequeños préstamos sin aval

Sostenible capaz de continuar sin insumos financieros adicionales

Cifras que tienen sentido

Recopilado por Rebecca Dennis

Para que un negocio sea exitoso, los 'ingresos' (el dinero entrante) deben ser mayores que los 'gastos' (el dinero saliente). Es un principio simple que fácilmente se pasa por alto. En este artículo contemplamos brevemente los puntos clave para llevar un negocio.



Richard Hanson/Teartfund

Hay cuatro tipos de dinero que se relacionan con su empresa. Por lo general, estos se registran mensualmente.

LOS COSTOS INICIALES

Estos son los costos de abrir la empresa antes de que pueda fabricarse algún producto y antes de poder ofrecer algún servicio. Esto incluye los costos, como la compra de equipos y de materia prima y todo dinero adicional que necesite antes de empezar a obtener dinero de los clientes. Esto se puede cubrir con sus ahorros o con un **préstamo** de un familiar, un amigo, una organización para la microempresa o un banco. Este préstamo deberá pagarse, incluyendo los intereses devengados.

COSTOS DE OPERACIÓN

Estos son los costos mensuales de llevar su negocio. También se le pueden llamar **gastos**. Los costos deben medirse con exactitud y deben incluir los costos como alquilar un vehículo, las pérdidas, el reemplazo de equipos y los cargos de electricidad.

INGRESOS

Este es el dinero que recibe su empresa de los clientes.

GANANCIAS

Este es el dinero que le sobra después de haber recibido todos sus ingresos y de haber pagado todos sus costos de operación, así como los pagos de los préstamos. Si es un número negativo (es decir, sus costos son mayores que sus ingresos) se le denomina **pérdida** y se traduce en malas noticias para una empresa, si esto continúa de manera regular.

Las **ganancias** pueden aumentarse de tres maneras.

- **Cambiar el precio de venta.** Si los bienes o servicios son de una calidad muy alta, puede que las personas paguen más, o usted podría vender más si reduce el precio de venta.
- **Reducir los costos de operación.** Por ejemplo, comprando una mayor cantidad de materia prima (también conocido como compra al por mayor) o reducir los desperdicios.

Preguntas para el debate

- ¿Qué tipo de costos pueden ser fácilmente ignorados al elaborar el verdadero costo de producir bienes o de ofrecer un servicio?
- ¿De qué manera puede separarse el dinero del negocio del dinero personal?
- ¿Para qué deben ser utilizadas las ganancias? ¿Cuáles usos deben ser prioritarios y por qué?
- Si alguien ya tiene un pequeño negocio, ¿de qué modo puede ayudarle un préstamo a mejorar sus ganancias?

- **Vender más al mismo precio.** Esto podría lograrse al promocionar sus bienes o servicios.

Análisis básico de flujo de caja

Una manera simple de monitorear sus finanzas es establecer una tabla de análisis básico de flujo de caja (ver más abajo).

El **flujo de caja** es el dinero que resta después de haber recibido sus ingresos y de haber pagado sus gastos (costos). Si su efectivo se agota, como sucede en mayo y en junio en la tabla más abajo, puede que el negocio no pueda operar. Por tanto, es importante mapear, mes por mes, cuáles son sus ingresos y sus gastos, y cuál será su situación de flujo de caja. Recuerde estar atento a aquellos meses en los que estará recibiendo ingresos tardíos o pagando gastos antes de tiempo, pues esto afectará su flujo de caja.

Para obtener más información sobre la rendición de cuentas financiera puede consultar Paso a Paso 76.

Análisis básico de flujo de caja

	Mes			
	Abril	Mayo	Junio	Julio
Saldo inicial	1000	1300	200	0
Ingresos	1500	1000	1000	2000
Gastos				
Electricidad	75	75	75	75
Salario	625	625	625	625
Materia prima	500	1400	500	500
TOTAL GASTOS	1200	2100	1200	1200
INGRESOS MENOS GASTOS	300	(1100)	(200)	800
Saldo final / 'flujo de caja' *	1300	200	0	800

* Esto se calcula al sumar el subtotal de 'ingreso menos gastos' al 'saldo inicial'. El saldo final se convierte en el saldo inicial del siguiente mes.

OBSERVACIÓN Los números que aparecen entre paréntesis son negativos.

El sitio web tilz <http://tilz.tearfund.org/espanol> Las publicaciones internacionales de Tearfund pueden bajarse gratis de nuestro sitio web. Buscar cualquier tema para ayudarse en el trabajo.



Guía PILARES Crédito y préstamos para negocios pequeños

Esta Guía PILARES estimula las buenas prácticas de contabilidad, de planificación y de mantener grupos de ahorro y de crédito. Por medio del debate y de estudios bíblicos tiene como objetivo proporcionarles a las personas un entendimiento sobre una variedad de maneras de obtener ya sea crédito o préstamos, y de establecer buenas prácticas de contabilidad y de planificación. Esta Guía debe ser utilizada para estudiar los temas relacionados antes de establecer grupos de ahorro o de crédito informales o de obtener un préstamo de una organización externa.



Recaudación de fondos

Este es el libro número seis de la serie ROOTS producida por Tearfund. A menudo la recaudación de fondos es desorganizada, en lugar de ser planificada, tener una visión al futuro y ser estratégica. Este libro demuestra cómo desarrollar una estrategia de recaudación de fondos y contiene ideas que ayudan a las organizaciones a diversificar su base de financiación. El libro contiene estudios bíblicos, estudios de caso y herramientas prácticas.



Los libros de Tearfund

Los libros de Tearfund pueden descargarse gratuitamente desde: www.tearfund.org/tilz en inglés, francés, español y portugués.

Hay copias impresas disponibles de:

Tearfund Resources Development,
100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Reino Unido

E-mail: roots@tearfund.org

Los libros cuestan £10 (US\$16, €11.50) incluyendo franqueo.

Setting up a ... Biblically Based Business (Workbook 1)

¿Quiere saber cómo abrir una empresa exitosa? ¿Quiere abrir su propia pequeña empresa? ¿Tiene un amigo al que quisiera ayudar? Este libro es una guía corta y simple para abrir una pequeña empresa. Abrir una empresa no es difícil, pero requiere arduo trabajo y pensar las cosas con cuidado.

Este libro puede descargarse gratuitamente desde: www.reconxile.org/enablement.html y puede comprarse por £8.50 (US\$13, €10) de www.amazon.co.uk

Para obtener mayor información, contacte con Mike Clargo.

E-mail: mike@reconxile.com

La iglesia se moviliza

¡La sección 'Churches zone' (zona para iglesias) del sitio web de tilz ya cumplió un año!

También nos complace anunciar que ahora está disponible en francés y portugués. La puede encontrar en www.tearfund.org/tilz

La sección 'Churches zone' es de utilidad para las organizaciones cristianas de ayuda y desarrollo, las denominaciones eclesíásticas, las ONG cristianas, los líderes de iglesias locales y los miembros de las iglesias. La misma contiene ideas, principios, ejemplos y recursos que ayudan a las personas a movilizar a la iglesia local para emprender la acción en su comunidad.

En Tearfund somos de la opinión que las iglesias locales en todo el mundo pueden hacer una enorme contribución a la reducción de la pobreza en el ámbito local, nacional e internacional debido a su pasión, presencia permanente en la comunidad, compromiso con las relaciones y esperanza espiritual.



Sitios web útiles

www.artisanwork.org

ArtisanWork es un portal informativo donde los artesanos de todo el mundo y las personas que trabajan con ellos pueden conectarse, aprender y compartir información. En el sitio podrá encontrar recursos que se concentran en problemas que enfrentan los artesanos y las organizaciones artesanales a pequeña escala, así como un espacio interactivo donde usted puede compartir sus propias experiencias, participar en debates, encontrar personas con intereses similares, encontrar respuestas a preguntas, entre otras cosas.

www.reconxile.org

Reconxile.org orienta y ofrece apoyo a las personas en las zonas más pobres del mundo para sacar a sus familias de la pobreza a través de las empresas, sin importar lo pequeñas y simples que sean. Puede descargarse gratuitamente material para la capacitación, incluyendo cuadernillos de trabajo y planes de capacitación que ayudan a las personas a tener una mejor oportunidad de lograr el éxito con los préstamos de los planes de microfinanza.

www.reconxile.org/forum

El foro de Reconxile.org les permite a las personas que llevan pequeñas empresas conectarse unas con otras en un ambiente en línea. El foro ayudará a posibles propietarios de empresas y a los actuales a encontrar personas calificadas en una gama de principios para las pequeñas empresas y que tengan interés de ayudarlos a hacer una diferencia.

www.microfinancegateway.org

El sitio web del Portal de Microfinanzas contiene información sobre la microfinanza. El mismo ofrece investigaciones, publicaciones, artículos, perfiles de asesores, y noticias y eventos. Para obtener información detallada sobre su país, use el mecanismo de 'búsqueda avanzada'. El sitio web está disponible en francés, español y árabe.

www.tearfund.org/tilz

Hay abundante información sobre la micro-empresa y temas relacionados en números anteriores de *Paso a Paso*, especialmente en los números 26, 35 y 57. *Paso a Paso* está disponible en español, francés, portugués e inglés.

El ciclo empresarial

por Mike Clargo

Para muchas personas, el trabajo asalariado no es una opción, y su única alternativa a depender de la caridad es generar los ingresos propios. En algunos lugares las personas pueden cosechar y cultivar casi todo lo que necesitan, pero en la mayoría de los casos las personas necesitan ingresos para comprar lo que no pueden sembrar o fabricar, como los medicamentos, la ropa y los suministros escolares.

Como resultado, las actividades de las empresas pequeñas son populares para aquellas personas que intentan vender lo que tienen para obtener el dinero con el cual comprar lo que necesitan. El crecimiento de los sistemas de 'microfinanza' y de 'ahorro y préstamo' ha hecho que la creación de empresas pequeñas sea más fácil para estas personas. Este crecimiento de la microempresa es una gran cosa. En muchos lugares es la única verdadera alternativa a la beneficencia, y trae consigo el desarrollo y la dignidad. La microempresa les permite a las comunidades ser fuertes y tener mayor control de su futuro.

Lamentablemente, muchas personas no tienen los conocimientos necesarios para llevar una empresa, y los errores simples les pueden costar caro. El trabajo de Reconxile.org tanto en África como en Asia lo ha puesto en contacto con muchas personas que han perdido sus empresas debido a que no entendieron los principios básicos. Por ejemplo, han escogido la empresa equivocada; venden de la manera equivocada; sus prácticas acaban costándoles más de lo que reciben en ingresos; o no logran manejar bien sus ingresos y recursos.

Para dar respuesta a estos malentendidos, Reconxile.org ha desarrollado materiales de capacitación simples y fáciles de usar fundamentados en la Biblia que están disponibles para todos. Los materiales para la capacitación llevan a las personas por el ciclo externo que se muestra en el diagrama a la derecha, ayudándoles así a pensar en todas las decisiones clave respecto a su negocio antes de iniciar. Luego ellos pueden moverse al círculo interno y poner en práctica sus planes con la confianza de que sus ideas tendrán una mayor probabilidad de ser exitosas y que habrá menos problemas.

Para obtener mayor información sobre Reconxile.org y sobre sus materiales para la capacitación consulte Recursos en la página 7.

Mike Clargo es un voluntario para Reconxile.org y ha utilizado los materiales para la capacitación en todo el mundo.

E-mail: mike@reconxile.com

Los pasos

Los pasos de la capacitación pueden seguirse a través de las cuatro esquinas del diagrama.

EMPIECE AQUÍ

Paso 1

Este paso le ayuda a encontrar dónde coincide lo que usted puede hacer y lo que le gusta hacer, con lo que necesitan y quieren sus posibles clientes. También le ayuda a probar de qué modo esto coincide con la voluntad de Dios para su vida. ¡Cuando lo haya encontrado ya tendrá su primera idea de negocio!

¿Cuál es su idea para una empresa?

- ¿Qué hace usted bien?
- ¿Cuáles conocimientos y recursos tiene usted para tener éxito?
- ¿Qué necesitan las personas?
- ¿Qué quiere Dios que usted haga?

Hable con las personas que podrían comprarle a usted

Paso 2

Este paso le ayuda a explorar su propio comportamiento al comprar y aún más importante, el comportamiento al comprar de sus posibles clientes. Si conoce lo que sus clientes están buscando en cuanto a calidad, puntualidad, relación y costo, puede asegurarse de proporcionar algo que será comprado.

¿Quién compraría en su negocio?

- ¿Cuántas personas tienen esta necesidad?
- ¿Cuánto pagarían estas personas? ¿Con qué frecuencia?
- ¿A quién le compran estas personas y por qué?
- ¿Por qué le comprarían a usted?

Tome sus 'razones para comprar' y analice el modo en que hará esto

Paso 5

Si piensa que puede obtener una ganancia, está listo para moverse al ciclo interno y poner sus ideas en práctica:

- Buscando el préstamo que necesita.
- Poniendo sus planes en acción.
- Atrayendo y sirviendo a sus clientes.

- Administrando su dinero y sus recursos con ayuda de la oración de modo que pueda empezar a pagar su préstamo y continuar progresando por el ciclo interno con su exitosa nueva empresa.

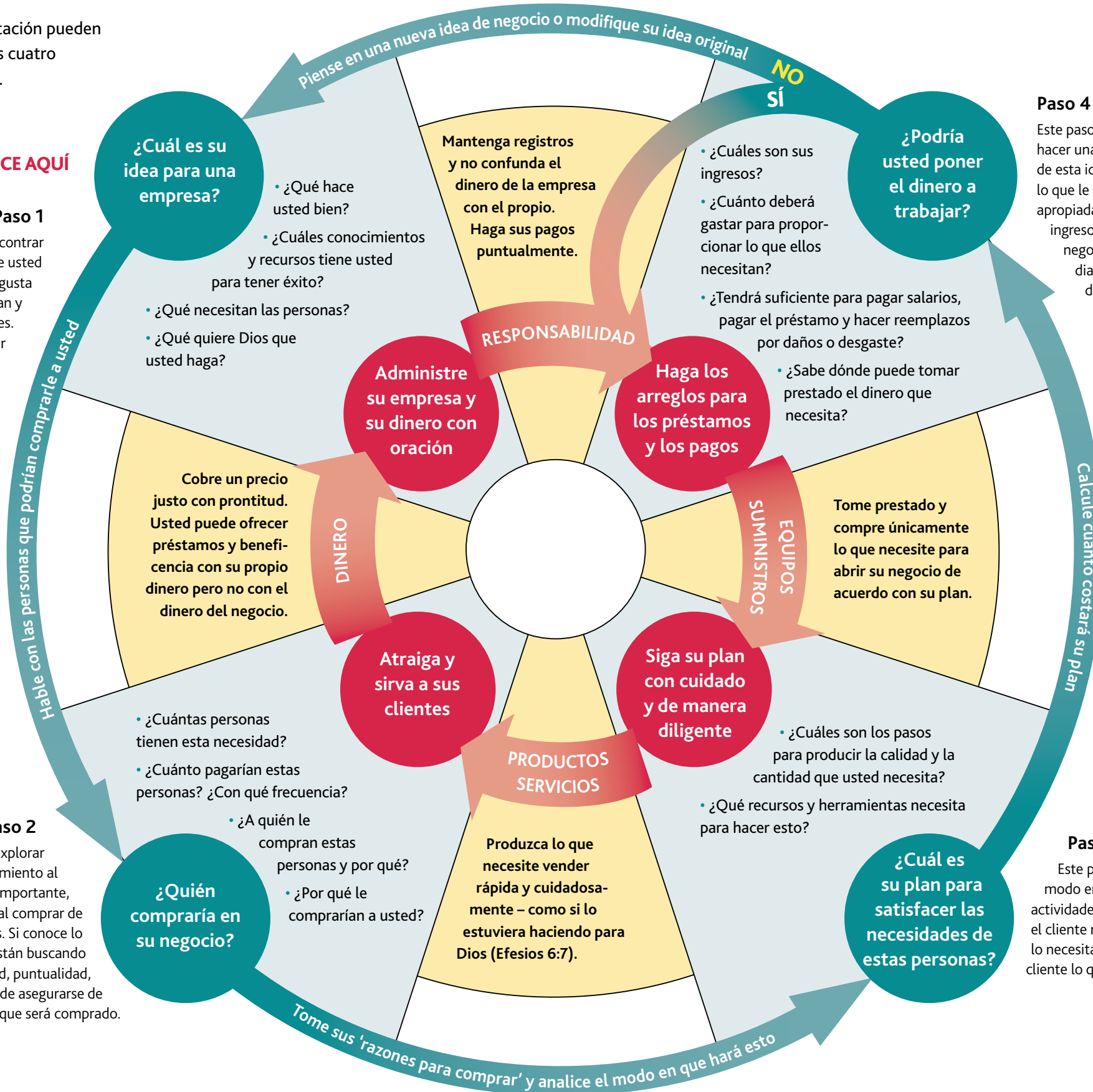
Paso 4

Este paso le ayuda a analizar si puede hacer una empresa funcional a partir de esta idea. Le ayuda a asegurar que lo que le pagarán cubrirá los costos apropiadamente y le proporcionará el ingreso suficiente para mantener el negocio operando. En esta parte del diagrama, tiene la oportunidad de ajustar sus ideas y de ver si usted puede obtener una ganancia. Si no puede obtenerla, entonces sólo habrá perdido dinero en papel, y puede regresar al paso 1 y pasar a su siguiente idea de negocio.

¿Podría usted poner el dinero a trabajar?

- ¿Cuáles son sus ingresos?
- ¿Cuánto deberá gastar para proporcionar lo que ellos necesitan?
- ¿Tendrá suficiente para pagar salarios, pagar el préstamo y hacer reemplazos por daños o desgaste?
- ¿Sabe dónde puede tomar prestado el dinero que necesita?

Calcule cuánto costará su plan



Cómo utilizar las ganancias para cambiar vidas

por Céline Romera

Desde el año 2000 el Perú ha experimentado un crecimiento económico continuo, que ha traído éxitos pero también desafíos sociales al país. Entre 1980 y 2000 el Perú enfrentó conflicto interno armado que generó un alto nivel de migraciones desde la sierra sur del país hacia Lima, la capital. Como resultado de este movimiento, muchas personas de la región de Ayacucho se establecieron en el sur de Lima en espera de una mejor vida. Esta ola masiva de migración resaltó las desigualdades y la pobreza social y económica en la ciudad.

El gremio artesanal representa uno de los sectores de la economía en el cual se encuentran más microempresas e informalidad. La Ley del Artesano establece un marco legal que reconoce al artesano como constructor de identidad y de tradiciones. Además, reconoce la importancia de la artesanía tanto a nivel cultural como a nivel económico en el Perú.

Es en este contexto diverso que Yannina Meza, su hermano Roberto (pastor de una iglesia evangélica) y su madre (profesora de artesanía) abrieron su propia empresa para apoyar a las microempresas locales. Yannina había trabajado durante varios años en empresas de exportación de artesanía.

Cualidades en la empresa

Manos Amigas es una pequeña empresa que vende artesanía en el Perú y en el extranjero. Es miembro de la Organización Internacional de Comercio Justo. Desde su creación, en 1991, Manos Amigas abre mercados para productos de artesanía tradicional y moderna de calidad proveniente de todas las regiones del Perú.

Como empresa de comercio justo, Manos Amigas basa sus relaciones con sus productores en la transparencia. Los productores fijan los precios ellos mismos y Manos Amigas les da un pago por adelantado del 50 por ciento para que puedan comprar



Muchas personas viven en pobreza social y económica en las afueras de Lima.

los materiales que necesitan. Además, la organización hace negocios teniendo en mente su preocupación por el bienestar social, económico y ambiental de los pequeños productores marginados. Manos Amigas trabaja con 87 microempresarios productores tanto en zonas urbanas como en zonas rurales alrededor del país.

Desde su creación, Manos Amigas no ha dejado de crecer junto con los productores y los clientes; haciendo de la **calidad**, del



La calidad de los productos y una buena organización son dos de los componentes básicos de una empresa exitosa.

respeto y de la **organización** tres de los componentes básicos de una empresa exitosa.

Proyectos y capacitación

A fin de permitir mayores ingresos a los artesanos, Manos Amigas desarrolla capacitaciones y asesorías para apoyar a los microempresarios en las comunidades con las cuales trabaja. Cada año Manos Amigas redistribuye el 20 por ciento de sus utilidades en el desarrollo de actividades sociales en esas comunidades.

Actualmente son tres programas que se benefician de dicha inversión social. El primero consiste en un programa de desayuno dominical para niños y niñas de zonas desfavorecidas del distrito de Chorrillos al sur de Lima. El segundo es un proyecto de acceso a la educación para adolescentes de una comunidad rural aislada en el centro del país.

El tercer proyecto es la 'Escuela móvil de capacitación a artesanos'. Este proyecto nace de una doble necesidad:

- Mejorar la calidad de los productos para que la oferta sea exportable.
- Lograr mayor cantidad de pedidos para los artesanos y así contribuir al mejoramiento de sus condiciones de vida.

La escuela ofrece capacitaciones y asesoría a los artesanos, algunos de los cuales trabajan con Manos Amigas. La capacitación se enfoca en temas tales como la gestión administrativa de la microempresa, los costos, la mercadotecnia, la mercadotecnia con enfoque en turismo, las tendencias de los mercados internacionales, y el diseño. La asesoría se enfoca en la organización productiva de los talleres. Por ejemplo, cómo calcular sus costos, la salud y seguridad en el trabajo, cómo resolver conflictos con el personal y cualquier otro tema pedido por el productor.

La escuela no es una infraestructura sino un grupo de capacitadores que pueden llegar a las comunidades en las zonas rurales, así como en las zonas urbanas, con capacitaciones muy prácticas y participativas. Las asesorías son anuales en la mayoría de los casos, y varias veces al año en casos particulares.

Cómo se benefician las comunidades

La Escuela móvil de capacitación ha tenido buenos resultados. Se observa una mejora

Estudio de caso

En el este de Lima, Alberto y Sirci Marcapaña viven con sus dos hijos en una casa al borde de la carretera central.

Alberto ha establecido su taller y su vivienda en su casa de dos pisos. Alberto es originario de la ciudad de Ayacucho. Creció pastoreando y modelando sus juguetes en la arcilla. Su hermano mayor le enseñó cómo hacer cerámicas utilitarias. A inicios de los 80 ellos huyeron de la violencia en Ayacucho y emigraron a Lima. Poco después, Alberto creó su propio taller, conoció a su esposa y se casaron. Juntos han construido su empresa.

Alberto y Sirci trabajan con jóvenes de la zona. En particular, con madres solteras para permitirles un ingreso para sostener a sus familias. Además, apoyan a jóvenes estudiantes dándoles un empleo a medio tiempo para que puedan financiar sus estudios.

Ambos están muy comprometidos con su comunidad de adopción en Lima, como con su comunidad de origen en Ayacucho. Desde el 2003, ponen en marcha actividades sociales a favor de los jóvenes de Ayacucho, según sus resultados financieros. En el 2003 hicieron una donación de útiles para alumnos de primaria en Ayacucho. En el 2004 organizaron charlas sobre planificación familiar para ayudar a las madres solteras. Al año siguiente, dieron parte de su tierra en Ayacucho para construir una loza deportiva para jóvenes. El año pasado, entregaron becas de 200 soles (aproximadamente US\$66) a los mejores alumnos del colegio de Ayacucho. Están convencidos de que es su responsabilidad como artesanos exitosos ayudar al mejoramiento de las condiciones de vida de los demás.

El trato equitativo y humano con los productores, considerándolos como socios más que como proveedores, siempre ha sido fuente de inspiración para los artesanos que trabajan con Manos Amigas. Muchas personas se inspiran por las acciones de la empresa y las reproducen en sus comunidades o en sus propios talleres.



Céline Romera / Manos Amigas

constante de la calidad y de la organización administrativa y una oferta más adaptada a los estándares internacionales. Además, se observa que varios productores desean reproducir la labor social emprendida por Manos Amigas mediante actividades a favor de sus comunidades. Se observan mejoras sustanciales en las condiciones de vida de los hijos de los artesanos que trabajan con Manos Amigas y que se benefician de sus proyectos.

Muchos de los artesanos que laboran con Manos Amigas son ejemplos inspiradores de familias emprendedoras. A pesar de los panoramas socioeconómicos sombríos del país, la creación de microempresas le ha permitido a la artesanía convertirse en un medio de ganarse la vida y de mejorar el nivel de vida.

Céline Romera es la Coordinadora de Capacitación de Manos Amigas.

*Av. Del Ejército 1067
Miraflores
Lima 18
Perú*

*E-mail: information@manos-amigas.com
Sitio web: www.manos-amigas.com*

[La ley] reconoce la importancia de la artesanía tanto a nivel cultural como a nivel económico en el Perú.

Programa de microfinanza

por Elgin Saha

La microfinanza es una de las herramientas más poderosas que puede utilizarse para dar respuesta a la pobreza mundial. La misma desarrolla el autoestima en el individuo y la autosuficiencia en los que reciben los servicios financieros. La microfinanza trabaja estrechamente en conjunto con otras intervenciones para el desarrollo, como salud, nutrición, democracia y educación, y ofrece apoyo y motivación.

La historia de éxito de Brigita

Brigita Hasda y su esposo Sudhir Mardi estaban desempleados y se vieron obligados a vivir con los padres de Sudhir. Luego de algunos meses sus padres les pidieron mudarse. Brigita y Sudhir se sentían perdidos sin ninguna fuente de ingresos. Se esforzaron mucho por conseguir empleos, pero no tuvieron éxito. Durante ese tiempo, Brigita dio a luz a su hija, lo cual les dificultó más encontrar un empleo.

Para ese entonces, Brigita conoció a Mujibar Rahman, un Gerente de Zona del programa de microcrédito de HEED. Él le sugirió a Brigita que intentara con la avicultura. Ella y otras mujeres formaron un grupo y lo llamaron 'Rangdhonu', que significa arco iris en el idioma bangla. HEED organizó una sesión de cinco días de capacitación para ellas. Después de la capacitación cada una de las mujeres recibió un préstamo de 2,000 taka (aproximadamente US\$29) de HEED. Con este dinero Brigita compró siete pollitos. Un tiempo después los vendió y obtuvo una ganancia. Entonces pagó su préstamo. Brigita estaba verdaderamente inspirada por lo que había

logrado y quería hacerlo de nuevo pero a una mayor escala. Se acercó a HEED con sus ideas.

HEED hizo los arreglos para que ella asistiera a una sesión de capacitación gubernamental de un mes en Dhaka. Después de la capacitación Brigita recibió un préstamo de 8,000 taka (aproximadamente US\$114) de HEED con una tasa de interés muy baja. Ella compró 700 pollitos y luego de dos meses los vendió y obtuvo una ganancia. Ella inmediatamente pagó el préstamo. Mujibar le sugirió a Brigita la idea de una incubadora de pollos, y a ella verdaderamente le atrajo el reto! Una vez más, HEED la ayudó financieramente con la incubadora. Brigita y su familia ahora están produciendo aproximadamente 5,000 pollitos en la incubadora y también tienen 1,800 pollos en su granja.

Según Brigita, *'Nada se hubiera hecho si no hubiéramos tenido a HEED a nuestro lado durante todo este recorrido. HEED nos mostró el camino de la vida y ahora somos una familia acomodada.'*

Cuando la microfinanza se lleva a cabo bien, ésta puede:

- aliviar el sufrimiento
- aumentar la dignidad
- permitir la sostenibilidad
- inspirar a los donantes.

HEED Bangladesh (Health, Education and Economic Development) [Salud, Educación y Desarrollo Económico] ha ofrecido apoyo a las personas por medio de préstamos desde inicios de los años 90. Inicialmente, los miembros del 'Programa de microcrédito de HEED manejado por las personas' ahorraban dinero en una cuenta bancaria personal. A veces los miembros tomaban préstamos de sus propios ahorros para abrir una empresa. Este método de microfinanza no funcionó muy bien, de modo que HEED cambió el programa. Decidió recolectar los ahorros de sus miembros en un solo lugar y proporcionarles préstamos de acuerdo a sus necesidades. Esto llevó disciplina y buena administración a la labor.

Además, en ese momento HEED implementó una gama de políticas para protegerse a sí mismo y a sus miembros. También contrató miembros de personal especializados para dirigir el recientemente nombrado 'Programa de microcrédito'. Se otorgó al programa una identidad estructural y administrativa aparte. HEED ha cambiado su estrategia a modo de dirigir el programa de microcrédito de una manera sostenible sin ningún apoyo de donantes externos.

HEED proporciona varios tipos de préstamos a sus miembros según sus necesidades. Estos préstamos ayudan a las personas a abrir y a desarrollar pequeñas empresas que aumentarán sus ingresos. HEED les presta dinero a las personas pobres sin aval financiero. Los préstamos varían en cuanto al monto de las cuotas y la duración, según las necesidades del cliente.

El programa de microcrédito de HEED ha demostrado que las personas pobres pueden hacer una verdadera diferencia en sus propias vidas y en su comunidad con simplemente un pequeño préstamo.

Elgin Saha es el Director Ejecutivo de HEED Bangladesh.

PO Box 8178, Mirpur-2, Dhaka-1216, Bangladesh

E-mail: elgin@agni.com

Sitio web: www.heed-bangladesh.com

Para obtener mayor información sobre la microfinanza consulte Recursos en la página 7.



Cómo desarrollar un proyecto de salud

Soy el director de un proyecto comunitario piloto que estamos intentando establecer en Angola con Save the Children Angola. Este proyecto está localizado inicialmente en un pueblo, donde hay aproximadamente 41,600 niños menores de cinco años de edad.

¿Cuál es el método correcto para que mi proyecto sea exitoso? ¿Debo empezar capacitando a los voluntarios de salud para simplemente diagnosticar enfermedades o debo también capacitarlos para además ofrecer tratamientos? También agradecería un ejemplo sobre cómo llevar a cabo monitoreo y evaluación.

Adelino Lisimo Alex
Luanda
República de Angola

E-mail: dradelinolisimo@gmail.com

Cómo fabricar miel

Muchas gracias por su revista. A mi familia, mis amigos y a mí nos ha parecido muy útil, desde el punto de vista espiritual, social y económico. Desde que empezamos a leer la revista hemos formado un pequeño grupo comunitario de jóvenes. Hemos iniciado dos proyectos pequeños; cultivo de vegetales y producción de miel. Nos gustaría saber de algún lector de *Paso a Paso* que pueda compartir sus conocimientos y experiencias con nosotros. Específicamente queremos ideas sobre cómo atraer y mantener a las abejas, y sobre cómo cultivar la miel.

Thomas Obuya
Kenya
E-mail: obuyathomas_2005@yahoo.com

Puede encontrarse más información sobre la apicultura en Paso a Paso 49.

Los principios básicos de la gestión de residuos

Se define como residuo todo resto de un proceso de fabricación, de transformación o de uso; toda sustancia, material o hasta mobiliario que no sea deseado, y del

cual su propietario tenga la intención de deshacerse o de botar.

Los principios básicos de la gestión de residuos son:

- evitar o reducir la producción o la nocividad de los residuos generados por la fabricación y la distribución de nuestros productos
- organizar el transporte de residuos, y limitarlos tanto en cantidad como en distancia
- darle mayor valor a los residuos al reciclarlos, reutilizarlos o por cualquier otro medio de usar los residuos como fundamento para material o energía reusable
- proporcionar al público la información sobre los riesgos ambientales y físicos asociados con la producción y la eliminación de los residuos sobre el medio ambiente y la salud pública
- los costos de medidas preventivas para reducir la contaminación y de la lucha contra la contaminación deben correr por el que contamina.

Mangovo Khonde JP
Institut Facultaire de Développement (IFAD)
Kinshasa
República Democrática del Congo
E-mail: jeanpierremangovo@yahoo.fr

Preguntas y respuestas

¿Tiene una pregunta para la cual necesita una respuesta? ¿Tiene información que cree sería útil para otras personas? Si respondió 'sí' a alguna de estas preguntas, ¡entonces nos gustaría saber de usted!

Sírvase enviar toda correspondencia a:

The Editor
Footsteps
100 Church Road
Teddington
TW11 8QE
Reino Unido

o envíe un e-mail:
footsteps@tearfund.org



Thomas Deusch/SIL

La importancia de la alfabetización

Mi nombre es Barthélemy Keineng, y soy el coordinador del programa de alfabetización en idioma nangjere en Chad. El programa de alfabetización, que inició en 1999, ha impactado las vidas de los beneficiarios. A continuación algunos de sus testimonios:

'Un joven nos dijo que estaba sorprendido de ver a su madre empezar a escribir y a leer la Biblia. Antes, ese mismo joven no opinaba que lo que estábamos haciendo era importante, pero ahora ha visto un resultado positivo en su propia madre.'

'Una mujer dijo que es gracias al programa de alfabetización que ahora ella puede corregir los errores de sus hijos en aritmética. Sus hijos asisten a la escuela primaria.'

'Un hombre dijo que sabía leer pero no escribir. Gracias al método simple de escribir impartido por los tutores, él ahora está empezando a escribir.'

'En la aldea de Mere Ker-toue una mujer dijo que gracias al curso de alfabetización ella sabe escribir su nombre en la parte de atrás de su tarjeta de salud.'

Keineng Barthélemy
BP 4214
N'Djaména
Chad
E-mail: nang_lit_chad@sil.org
o: keinbarth@yahoo.fr

Guía *Think livelihoods!*

Cómo aplicar una 'perspectiva de medio de subsistencia' a sus programas de VIH

por Kara Greenblott y Ari Clowney

Ayudar a las personas vulnerables a proteger, mejorar y ampliar sus medios de subsistencia llevará a una mejor salud y nutrición, educación y, sobre todo, bienestar para sus familias y su comunidad. Además, es un paso crucial para asegurar programas de VIH sostenibles y exitosos.

¿Qué es un medio de subsistencia?

Un medio de subsistencia es una manera de mantener la existencia. Está conformado por las capacidades, los activos y las actividades necesarios para tener un medio de vida.

Las personas, las familias y las comunidades usan los activos disponibles para participar en un medio de subsistencia que les permita mantener a sus familias, y también prosperar. Esto incluye:

- **Los activos físicos**, como la tierra, las herramientas agrícolas y el ganado.
- **Los activos humanos y espirituales**, como las destrezas profesionales, los conocimientos y las creencias religiosas.
- **Los activos sociales**, como el apoyo de los miembros de la iglesia o de la comunidad.

Los medios de subsistencia sostenibles son aquellos que mantienen a las familias todo el año. Son aquellos medios que pueden recuperarse de los impactos, tales como las inundaciones o las sequías, y pueden mantenerse durante un largo período de tiempo. Los medios de subsistencia sostenibles incluyen las acciones que no ponen a las personas en riesgo de contraer VIH o que no las hacen más vulnerables al efecto de esa enfermedad.

¿Cómo se aplica una 'perspectiva de medio de subsistencia'?

Una 'perspectiva de medio de subsistencia' es una herramienta que nos ayuda a examinar y entender lo que está ocurriendo en un contexto dado. La perspectiva nos



Peter Gatow/Tearfund

Bertha, quien es VIH positiva, cultiva y vende batatas como medio de subsistencia sostenible.

ayuda a tomar en cuenta las fortalezas y las debilidades de una comunidad en relación con el VIH y con los medios de subsistencia (ver el estudio de caso).

Tearfund se encuentra en el proceso de desarrollar una guía práctica, paso por paso, para aplicar una perspectiva de medio de subsistencia a las actividades relacionadas con el VIH. La guía, titulada *Think livelihoods!* (¡Piense en medios de subsistencia!) está diseñada para las iglesias y las organizaciones con base en la fe. La misma lo guiará a través de una serie de preguntas sobre los componentes de un marco de medios de subsistencia sostenibles (ver el diagrama en la página 15). Las preguntas le mostrarán cómo cada componente se relaciona con su intervención en VIH y con el grupo al que está dirigido su proyecto, finalmente ayudándole a desarrollar respuestas nuevas y más integrales. La guía estará disponible a inicios de 2010.

¿Por qué debe aplicar una perspectiva de medio de subsistencia a su programa de VIH?

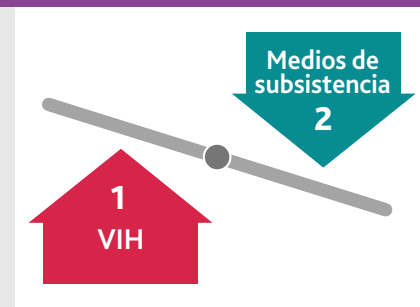
Aplicar una perspectiva de medio de subsistencia a un programa de VIH ayudará al programa a:

- lograr con más eficacia sus objetivos relacionados con el VIH, como potenciar los resultados del tratamiento de VIH, mejorar los resultados del cuidado y del apoyo
- llevar mayor **sostenibilidad** a los resultados relacionados con el VIH, asegurándose de que los resultados perduren después de que el programa haya finalizado

Los medios de subsistencia y el VIH

Los medios de subsistencia son de especial importancia para las personas que están viviendo con el VIH y las que están afectadas por el mismo. Existe una relación bilateral entre el VIH y los medios de subsistencia. Esta relación puede visualizarse en el diagrama.

- 1 El VIH menoscaba los medios de subsistencia** La enfermedad y la muerte probablemente socaven las opciones de medios de subsistencia. Por ejemplo, al enfermarse las personas, no pueden trabajar en los campos ni mantener un empleo. Los padres que están muriendo de enfermedades relacionadas con el SIDA no podrán enseñarles a sus hijos importantes habilidades agrícolas y vocacionales, lo que coloca en riesgo el futuro de esos niños.
- 2 Los medios de subsistencia inseguros hacen a las personas vulnerables al VIH** Cuando los medios de subsistencia no son seguros,



puede aumentar el riesgo de contraer el VIH. Las mujeres pueden verse obligadas a vender sexo para sobrevivir, o los huérfanos a mendigar en el mercado. Ambos son modos riesgosos de obtener ingresos. Sin un medio de subsistencia seguro, es posible que una persona que ya esté viviendo con VIH no pueda costear la buena nutrición, los gastos médicos, incluyendo los antirretrovirales y el transporte a las clínicas, lo que le permitirá continuar estando saludable y fuerte.

Estudio de caso

Una comunidad utiliza la 'perspectiva de medio de subsistencia' y analiza que tiene un activo físico, el cual es el acceso a tierras para criar ganado pequeño. No obstante, también analiza que su debilidad es el acceso restringido al agua. Usando esta información la comunidad decide criar cabras en lugar de cerdos, pues las cabras necesitan menos agua para prosperar que los cerdos. Esto significa que las personas no estarán usando energía valiosa buscando agua para los cerdos.

- enfatizar las prioridades de las personas que se benefician del mismo
- desarrollarse a partir de las fortalezas existentes del grupo al que está dirigido su proyecto y ayudar a este grupo a ser más resistente a impactos futuros
- ayudar a los implementadores a contribuir con el bienestar **integral** de la comunidad.

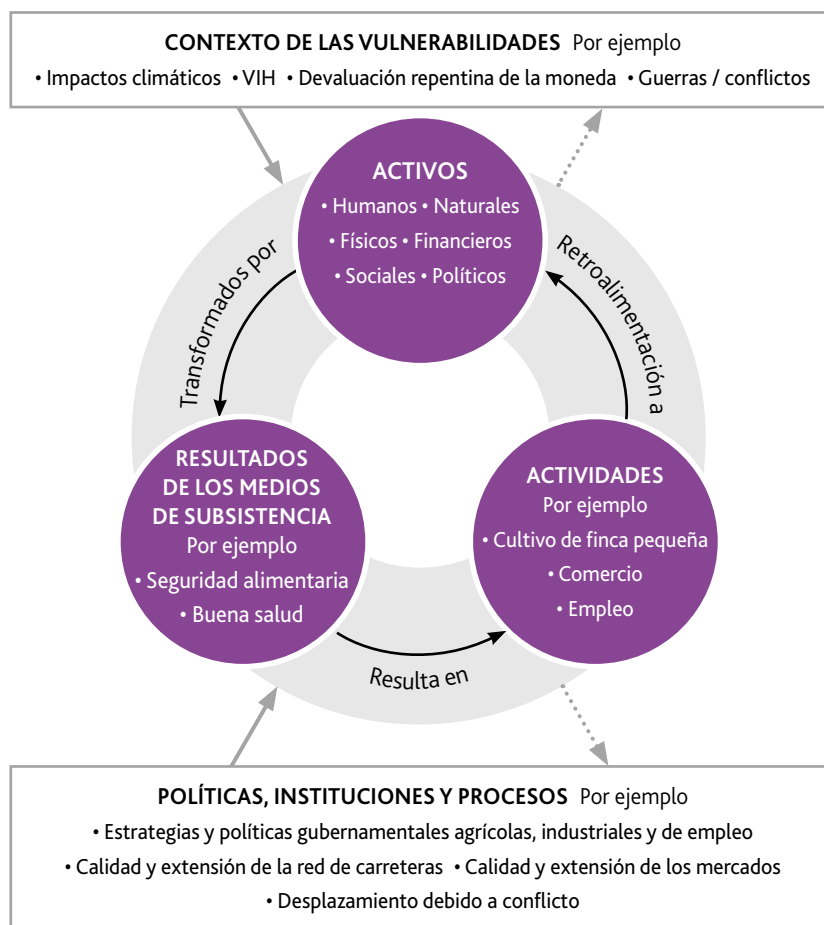
Kara Greenblott es una asesora especializada en VIH, medios de subsistencia y seguridad alimentaria para organizaciones como la ONU y varias ONG. Kara ha vivido y trabajado en África y Asia sudoriental durante 11 años.

Para obtener mayor información contacte con Ari Clowney. Ari es la Oficial de Innovaciones del equipo de VIH.

E-mail: ari.clowney@tearfund.org

Sitio web: www.tearfund.org/hiv/response

Marco de medios de subsistencia sostenibles



ESTUDIO BÍBLICO La parábola de los talentos

Mateo 25:14-30

Como hombre de negocios y empresario me motiva la cantidad de parábolas de Jesús que se encuentran dentro del contexto de la empresa y que incluyen ideas modernas como 'retorno de la inversión'. Sin embargo, no es de extrañarse: Jesús pasó la mayor parte de su vida de adulto como hombre de negocios. Siendo el hijo mayor en el negocio familiar, él no solamente fabricaba artículos, sino que trataba con los clientes y con los proveedores.

Esta parábola es un reto para todos, especialmente para los líderes, de darle un buen vistazo a su 'retorno de la inversión', sin importar lo que esto signifique en nuestro contexto específico, así como a nuestra compasión y generosidad.

1

- ¿Cuál es el costo adicional, en términos de oportunidades, de hacer lo que estoy haciendo? (Por ejemplo, si dejo mi empleo o mi ministerio actual para tener tiempo y recursos para realizar una tarea diferente, ¿mejoraría esto mi 'retorno de la inversión'?)
- ¿Estoy logrando el mayor beneficio de los recursos que me fueron confiados? (Por ejemplo, ¿tienen consecuencias perpetuas? Consultar Mateo 6:19-21)
- ¿Cuál es el efecto a largo plazo de lo que estoy haciendo?
- ¿Lo que estoy haciendo es sostenible? (Por ejemplo, ¿puede continuar a largo plazo sin mí y sin recursos externos?) Si no es así, ¿de qué manera podría ser más sostenible?
- ¿Puede ser duplicado (de modo que los recursos iniciales logren un beneficio mayor)?

2

- ¿El temor está evitando que haga lo que Dios me está llamando a hacer?
- ¿La magnitud de la tarea me está paralizando de miedo?

Los primeros líderes de la iglesia tomaron grandes riesgos personales por la posibilidad de un gran beneficio. ¿Estoy yo dispuesto a parecer un tonto, o tomar un riesgo financiero, o arriesgarme a disgustar a alguien que preferiría mantener el status quo, en lugar de seguir adelante?

A pesar de que esta parábola concluye con una fuerte advertencia, debemos recordar las palabras del versículo 23, '¡Hiciste bien, siervo bueno y fiel! ... ¡Ven a compartir la felicidad de tu señor!' Esto nos debe animar a trabajar arduamente por Dios.

Jerry Marshall es el Director General de Transformational Business Network, una red de comerciantes y profesionales que usan los negocios para aliviar la pobreza.

E-mail: jerry.marshall@tbnetwork.org

Sitio web: www.tbnetwork.org

Cómo empoderar a la mujer en la microempresa

por Rina Teeuwen

Afganistán ha pasado por un período de turbulencia. La guerra civil ha dado como resultado que muchas personas hayan tenido que huir de sus hogares y un aumento en la delincuencia, la adicción a las drogas, la opresión y el desempleo. Las personas que se encuentran mejor posicionadas para transformar las vidas de las mujeres que están en esta situación son las mujeres afganas mismas.

ORA Internacional en Afganistán ha ayudado con la formación de varios grupos de autoayuda (Self-Help Groups – SHG, por sus siglas en inglés). Están conformados por 15 a 20 mujeres de la misma calle. El SHG proporciona espacio y apoyo para que cada miembro identifique y utilice las oportunidades para empoderar su vida.

Las representantes del SHG conforman una asociación a nivel de grupo (Cluster Level Association – CLA por sus siglas en inglés) después de haber pertenecido a un SHG de 9 a 12 meses. Una CLA abarca una zona geográfica más grande y representa muchos SHG. La misma ayuda a dar respuesta a las necesidades sociales y financieras, y también proporciona una parte del apoyo financiero para la facilitadora. Luego se forma una federación con representantes de las CLA para dar respuesta a problemas aún mayores, como participación en las decisiones políticas.

Los cimientos de este enfoque son los siguientes:

- Todos tenemos un potencial otorgado por Dios. Este potencial puede ser liberado, si se proporciona el ambiente apropiado y apoyo.
- Como individuos, las personas que se encuentran en la pobreza quizá no tengan una voz, sean impotentes y vulnerables, pero trabajar unidas como grupo les da fortaleza.

Los SHG les enseñan a las mujeres a contribuir una pequeña cantidad de dinero cada semana a un fondo grupal. A su vez, ellas pueden tomar un préstamo para abrir o desarrollar una empresa. El préstamo puede ser tan pequeño como US\$10 y se

paga en diez cuotas con un uno por ciento por cargos administrativos.

Se ofrece capacitación sobre temas relacionados con el crecimiento económico y el cambio social. Todas las actividades son iniciadas por las miembros de los SHG. Esto significa que desde el inicio existe la apropiación. Dado que es propio el dinero que se invierte en varias empresas, hay más incentivo para que las mismas sean exitosas.

Resultados

Las mujeres están desarrollando la confianza. Están aprendiendo a presidir reuniones, a resumir decisiones y a expresar sus opiniones.

Su autoestima está aumentando pues pueden ahorrar e invertir en empresas. Su actitud cotidiana ante la vida está mejorando.

Los miembros de la familia les demuestran más respeto a las mujeres pues pueden llevar una empresa.

Las mujeres están dando respuesta a necesidades sociales en su comunidad, incluyendo abuso doméstico y derechos humanos.

Los miembros de las CLA se están responsabilizando de la comunidad en general. Ellas representan a los SHG en las reuniones locales, establecen conexiones con otras organizaciones y desarrollan las capacidades de los miembros por medio de actividades, como la alfabetización o los huertos familiares.

A menudo las mujeres empiezan de una manera modesta, como vendiendo té o huevos salcochados. Algunas de ellas



Rina Teeuwen/ORA Internacional

involucran a sus familias en las actividades, como abrir un negocio de ropa usada.

Las CLA también han iniciado clases de alfabetización, han establecido un proyecto de transporte comunitario y han asistido a sesiones de capacitación organizadas por el gobierno. Las empresas están creciendo, se están ampliando las tiendas y se están abriendo talleres. Las CLA también trabajan a favor de mejores comunidades. Por ejemplo, la cantidad de matrimonios a edad temprana se ha reducido y más niños ahora asisten a la escuela.

Lecciones aprendidas

Las lecciones más importantes aprendidas durante los últimos cinco años son:

- Las facilitadoras deben estar bien capacitadas para animar a las mujeres a compartir sus ideas.
- Las iniciativas sugeridas por las facilitadoras no obtuvieron la apropiación de los SHG y fracasaron.
- Debe permitírseles a las mujeres tomar la dirección, pero las facilitadoras deben dirigir las y desafiarlas.
- Las empresas deben empezar modestas, pues las mujeres no tienen experiencia previa, especialmente de invertir en una empresa.
- Es necesaria la paciencia, pues este proceso toma tiempo.

Rina Teeuwen es una asesora de enfoque de autoayuda.
E-mail: teeuwen5@yahoo.com

Para obtener mayor información, contacte con:

Mrs Khalida Hafizi, National Co-ordinator, Self-Help Approach Programme, OpMercy, Afganistán.

E-mail: selfhelpapproach.afg@mercy.se
o: khalida_hafizi@yahoo.com