

PASO A PASO

No.26 MAYO 1996

PROGRAMAS DE CREDITO

Autofinanciamiento para los pobres

por Steve Finamore

Woleta Meskel tiene un pequeño puesto al lado del camino en Etiopía. Al igual que muchas otras personas, tuvo que conseguir un préstamo para iniciar su negocio.

¿Pero, quién les presta dinero a los pobres?



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

LOS PROGRAMAS DE CREDITO están cobrando cada vez más importancia. Son un instrumento muy útil para fomentar el desarrollo, pero pueden tener sus inconvenientes. Y aún cuando funcionan bien, no proporcionan la respuesta a todos los problemas que enfrentan los pobres.

Uno de sus principales propósitos es el de generar ingresos, sea para las comunidades, familias o individuos. Sin embargo, no debe considerarse la generación de ingresos como su único fin. También son objetivos importantes el logro de la autosuficiencia y el mejoramiento de las condiciones de vida.

Tradicionalmente, muchas organizaciones de desarrollo han promovido la generación de ingresos mediante talleres y programas de

capacitación. Estos no siempre tienen éxito. A menudo ignoran la situación existente en la economía local. Por ejemplo, pueden seguir capacitando a carpinteros y costureras aún después de haberse satisfecho la demanda local para estos oficios.

Los programas de crédito tienen las mismas metas que otros programas de generación de ingresos, pero sufren menos desventajas. Son mucho más sensibles a la economía local. En

principio, no deberían crear dependencia porque son autosuficientes.

Cómo funcionan

Existen varios sistemas. Todos cuentan con un fondo (generalmente dinero, pero a veces otros recursos, como semillas), provisto por un donante o fruto de los ahorros de los integrantes de un grupo. Los recursos del fondo se prestan a individuos o grupos; cuando éstos devuelven lo prestado, queda disponible para ser prestado nuevamente. En teoría, estos programas podrían durar años sin requerir nuevos aportes de los donantes, y por ello les resultan atractivos a las organizaciones de ayuda. También tienen su atractivo para sus beneficiarios. Ya no están recibiendo dádivas; pueden montar sus propias empresas y utilizar los recursos como mejor les parezca.

Mantenimiento del fondo

Para que la cantidad de dinero en el fondo de crédito se mantenga invariable, los intereses y los aranceles administrativos deben ser suficientes para cubrir todos los costos del programa. Los riesgos más importantes son las deudas impagas (dinero prestado que no se puede repagar) y la reducción del valor del fondo por la inflación o la devaluación de la moneda. A

EN ESTE NUMERO

- El programa de crédito y préstamos de HEED
- Cartas
- Cuentas simples y eficientes
- Manejo de micro empresas
- Incubadora hecha en casa
- Estudio de caso en Gambia
- Estudio bíblico: La generación de ingresos y las cooperativas
- Recursos
- Preguntas difíciles

PASO A PASO

ISSN 0969-3858

Paso a Paso es un folleto trimestral que une a los trabajadores sanitarios con los trabajadores del desarrollo en todo el mundo. Tear Fund, editores de *Paso a Paso*, esperan que las nuevas ideas creadas sean de ayuda y estimulen el trabajo comunitario. 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. Aceptamos con gratitud cualquier donación.

Paso a Paso es gratis para la gente que trabaja en campañas de promoción de la salud y del desarrollo. Lo tenemos disponible en inglés, francés, español y portugués.

Invitamos a nuestros lectores a contribuir, dándonos sus puntos de vista y enviándonos cartas, artículos y fotos.

Directora: Isabel Carter
83 Market Place, South Cave, Brough,
East Yorkshire, HU15 2AS, Inglaterra.
Tel/Fax: (0)1430 422065
Email: imc@tearfund.dircon.co.uk

Encargada de Idiomas: Sheila Melot

Comité Editorial:

Jerry Adams, Dra Ann Ashworth, Mike Carter,
Jennie Collins, Bill Crooks, Richard Franceys,
Sue Hanley, Suleiman Jakonda, Dr Ted
Lankester, Sandra Michie, Nigel Poole, Jim
Rowland, José Smith, Mike Webb

Ilustraciones: Rod Mill

Diseño: Wingfinger Graphics, Leeds

Traductores:

L Bustamante, R Cawston, Dr J Cruz,
MVA Dew, N Edwards, J Martinez da Cruz,
M Leake, O Martin, N Mauriange, C Mogardo,
J Perry, J-D Peterschmitt, J-M Schwartzberg

Lista de Correos:

Escribanos, especificando el idioma que desea a:
Footsteps Mailing List, Tear Fund, 100 Church
Road, Teddington, Middlesex, TW11 8QE,
Inglaterra. Tel: (0)181 977 9144.

Los artículos e ilustraciones de *Paso a Paso* pueden ser adaptados para uso en material de capacitación, para estimular la salud y el desarrollo rural, con tal de que el material se distribuya gratis y se le de crédito a *Paso a Paso*, Tear Fund.

Publicado por Tear Fund, compañía limitada.
Reg. en Inglaterra No 994339.
Reg. de caridad No 265464.



veces también deben cubrirse con los aranceles los salarios del personal y otros costos. El fondo sólo será autosuficiente en la medida en que se cubra la totalidad de los costos.

El mantenimiento del fondo de crédito es una prioridad importante. Sin embargo, si esto se convierte en la única forma de medir su éxito, se producirán ciertas consecuencias. Por ejemplo, esta prioridad puede contradecir el propósito inicial de fomentar el desarrollo de los pobres. La manera más eficaz de mantener un fondo es otorgar préstamos grandes, de bajo riesgo, a la gente que se acerca a una oficina central. En otras palabras, actuar casi como un banco.

Generalmente, los bancos consideran que prestarles a los pobres es muy arriesgado. No tienen con qué garantizar la recuperación de un préstamo en caso de que el prestatario no llegue a devolverlo. También prefieren préstamos pequeños. Algunos bancos comunitarios para mujeres no prestan más de \$50 por solicitante. Si uno le presta \$10.000 a una persona, sus costos administrativos serán menores que si les presta \$50 a cada una de 200 personas. Además, los programas de crédito para beneficiar a los pobres exigen gastos adicionales en personal. Deben ser promovidos allí donde vive la gente, generalmente mediante capacitación, reuniones y visitas. Estos costos (que los bancos no incurren) deben ser cubiertos por un programa de crédito autosuficiente en beneficio de los pobres.

Por lo tanto, contar con un fondo sostenible es un objetivo valioso para un programa de crédito, pero no debiera ser la prioridad máxima. Si lo fuese, entrará en contradicción con el objetivo principal de promover el desarrollo de los pobres.

Tipos de programas de crédito

1 Bancos comunitarios Estas son agrupaciones pertenecientes a una comunidad que se reúnen periódicamente para conceder préstamos de un fondo compartido, y para efectuar sus pagos y depositar sus ahorros.

■ *Auxilio Mundial Honduras tiene un buen ejemplo de un exitoso banco comunitario para mujeres. La idea del banco se promueve en reuniones que se realizan cada tarde durante una semana en la iglesia local. Se elige una comisión entre las mujeres de la localidad. Auxilio Mundial aporta un fondo de \$50 por cada miembro, y cada integrante puede*



obtener un préstamo de ese monto. Este debe amortizarse en 16 reuniones semanales sucesivas, pagando un interés de 3%. Se alienta a las integrantes a depositar sus ahorros a la vez que pagan las cuotas de sus préstamos. Estos ahorros se colocan en cuentas separadas. Si una o más personas no cumplen con el pago de sus cuotas, los demás integrantes del banco se hacen responsables.

Las mujeres usan los préstamos de diversas maneras. Algunas cocinan y venden tortillas, otras compran y venden cosméticos. Hay quienes invierten el dinero en el negocio familiar.

El ciclo de préstamos y amortizaciones continúa durante cinco años, aunque las integrantes están en libertad de retirarse en cualquier momento. En este lapso las mujeres adquieren experiencia en la conducción de reuniones y sobre cómo llevar sus cuentas. También pueden acumular ahorros sustanciales que, si quieren, pueden utilizarse para seguir sosteniendo al banco una vez que cesa el apoyo de Auxilio Mundial.

En 1994 este programa tenía 113 bancos con 4.000 miembros. Ni uno solo fracasó. Auxilio Mundial espera duplicar la cantidad de bancos. El programa genera confianza entre las mujeres. Además, las reuniones semanales les ofrecen la oportunidad de invitar disertantes. Pueden aprender sobre nutrición y salud, a leer, escribir, contar, o llevar a cabo cursos bíblicos.

2 Grupos solidarios Estos programas alientan a quienes quieren pedir préstamos a formar grupos solidarios, donde el conjunto garantiza las deudas de cada uno. Esto excluye a quienes no son considerados de confianza en la comunidad.

■ *En Guatemala, ASIDE está ayudando a grupos de pequeños agricultores a liberarse de la explotación por parte de terratenientes acaudalados que tradicionalmente compran toda su producción en la época de la cosecha, cuando los precios están bajos, para venderla luego, cuando los precios aumentan. ASIDE otorga préstamos a pequeños agricultores para*

Woleta Meskel
recibe su
préstamo a
través de un
programa de
crédito local.



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

que éstos no se vean forzados a vender inmediatamente después de la cosecha. Ahora la pueden almacenar y vender cuando suben los precios. De esta forma pueden amortizar el préstamo y disfrutar de ingresos más altos.

3 Préstamos personales Por lo general, la persona tiene que presentar una garantía para el préstamo, como por ejemplo, tierra o maquinaria que se pueda vender si el préstamo no se puede cancelar.

■ En Lima un carpintero pudo comprar una sierra eléctrica. Esta aumentó mucho la eficiencia de su taller. Actualmente, emplea a otras personas en su negocio.

Los programas de crédito que estén bien planificados y administrados y que hayan establecido claramente sus prioridades principales, pueden llegar a ser uno de los instrumentos más efectivos para promover el desarrollo entre los pobres.

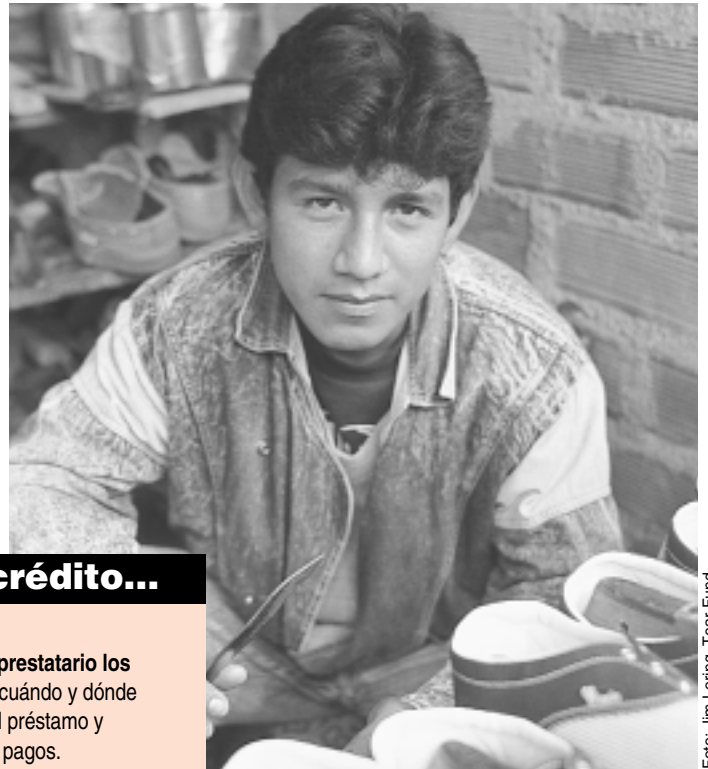


Foto: Jim Loring, Tear Fund

Algunas pautas para programas de crédito...

1 Decidir los términos del préstamo de antemano y asegurarse de que el prestatario los haya comprendido. Explicar claramente cuáles son los pagos necesarios y cuándo y dónde hay que hacerlos. Asistir al prestatario a evaluar su propia habilidad para pagar el préstamo y asegurarse de que también comprenda qué sucederá si no llegase a efectuar los pagos.

2 Asegurarse de que las condiciones de pago reflejen el propósito del préstamo. Si es para permitir al prestatario comprar al por mayor en la ciudad y luego vender al detalle localmente, entonces se tendrían que hacer pagos con frecuencia. Por otra parte, si el préstamo es para una actividad agrícola, no se tendrían que exigir pagos hasta que el cultivo se haya cosechado y vendido en el mercado.

3 Buscar constancia de ahorro. Estos prestatarios suelen ser más responsables en términos financieros y más capaces de planificar para el futuro. Los ahorros pueden ser una fuente importante para fondos de préstamos.

4 Tomar medidas si no se efectúan los pagos. Si el prestatario no realiza los pagos, es necesario tomar medidas. Esto puede ser en forma de una carta o una visita. En caso contrario, los otros prestatarios pronto se darán cuenta que no necesitan efectuar sus pagos. Si esto sucede, el fondo de crédito desaparecerá rápidamente. Por otra parte, un programa basado en principios cristianos no deberá jamás quitarle a la persona pobre sus medios principales de ganarse la vida (ver Deuteronomio 24:6). Si alguien contrae deudas, es necesario dar los consejos y el apoyo apropiado para que pueda salir adelante.

5 Examinar la posibilidad de darle prioridad a las mujeres. Se ha demostrado que las mujeres tienden a ser más confiables en el pago de los préstamos.

6 Proteger a los empleados. Las personas que otorgan préstamos y recaudan pagos corren el riesgo de ser atacados por ladrones, sobre todo si viajan solos. Se debe estimular al grupo a responsabilizarse por 'sus' empleados.

7 Evitar que las iglesias manejen programas de crédito. Los programas de crédito patrocinados por iglesias han tenido varios problemas. En algunos casos sólo los miembros de la iglesia se han beneficiado, y no toda la comunidad. Quizás los miembros no quieran efectuar los pagos porque creen que hay que compartir los recursos de la iglesia. Cuando se trata de recuperar el dinero, la gente se va de la iglesia, las iglesias se dividen y surge una cantidad de problemas pastorales. Aún cuando los prestatarios no sean miembros de la iglesia puede hacerse difícil cobrar las deudas. Los pastores de las iglesias no pueden cobrar las deudas de los pobres y a la vez confortarlos. Lo mejor quizás sea que los programas de crédito sean patrocinados por agencias vinculadas a la iglesia y no por las iglesias mismas. El trabajo de prestar y cobrar no se tendría que hacer en nombre de la iglesia.

8 Cuando se otorgan préstamos a individuos, hay que tener cuidado de que no sólo promuevan el bienestar de algunos miembros de la comunidad. Esto puede causar división y problemas sociales.

Preguntas para discutir

■ ¿Es posible que los programas de crédito sean autosostenibles y a la vez sirvan a los más pobres? ¿A cuál habría que darle más prioridad?

■ Dada la enseñanza de la biblia sobre el interés (Deuteronomio 23:19): ¿Es justo cobrar más interés que el que cobran los bancos comerciales?

■ Dada la enseñanza de la biblia sobre las promesas (Exodo 22:25-27), ¿Cómo habría que recuperar las deudas que no se han pagado?

■ ¿Cómo se pueden vincular los programas de crédito con el testimonio cristiano, dadas las dificultades que tienen los programas manejados por la iglesia?

■ ¿Es éticamente correcto otorgar préstamos a negocios en el sector informal (no registrados)?

■ ¿Cómo se tendría que asesorar la eficacia de los programas de crédito: por el número de empleos creados, por el fondo sostenido, por el aumento en el ingreso familiar o por otros beneficios?

Steve Finamore trabaja como consultor de programas de crédito para Tear Fund y tiene varios años de experiencia trabajando en Perú. Se le puede contactar: a/c Latin American Desk, Tear Fund, 100 Church Road, Teddington, Middlesex, TW11 8QE, Inglaterra.

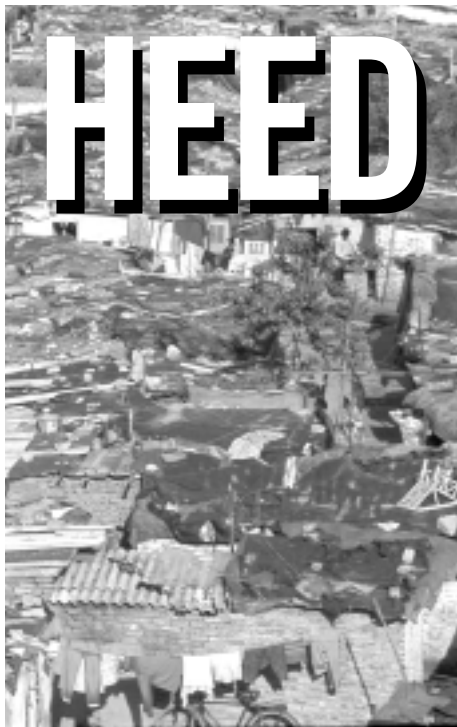


Foto: Santosh Verma

PROGRAMA DE CREDITO Y AHORRO

por Elgin Saha

¿SE PUEDEN lograr metas de desarrollo sin ningún tipo de sistema de crédito que asista a los más pobres a iniciar actividades de generación de ingresos? Durante varios años, nosotros en HEED, Bangladesh, hemos tratado de buscar una respuesta satisfactoria. Hemos discutido y deliberado mientras los pobres esperaban pacientemente...

Desde la independencia en 1971, Bangladesh ha recibido grandes cantidades de ayuda financiera. Sin embargo, actualmente hay más gente que nunca viviendo en la pobreza. Pensamos que una vez que los pobres estuvieran más concientizados, serían capaces de ganar un salario automáticamente. Nos opusimos, por lo tanto, a la introducción de un programa de crédito y ahorro en Heed. Creíamos que:

- los préstamos creaban dependencia.
- los préstamos otorgados a los pobres terminarían siendo una obra de beneficencia.

- los pobres nunca podrían administrar los préstamos adecuadamente.
- los préstamos otorgados sin ningún tipo de garantía serían demasiado arriesgados.
- El porcentaje de devolución sería muy bajo.

Durante varios años HEED mantuvo esta posición. Este año, sin embargo, hemos otorgado préstamos exitosamente a más de 7.000 personas a través de nuestro programa de crédito y préstamos. ¿Qué nos hizo cambiar de idea? Quizás se pueda aprender algo de nuestra experiencia.

Cansados de esperar

En los años 80 nos dimos cuenta de que los integrantes de nuestro grupo sólo podrían ahorrar \$5 cada uno durante un período de dos años. Juntos, un grupo de 20 podría ahorrar \$100 en dos años. Todo o la mitad del monto se le podría dar a un miembro del grupo con el propósito de generar ingresos. Fue entonces que comenzamos a entregar montos de dinero iguales a estos grupos. Pero pronto nos dimos cuenta que si cada miembro recibía un préstamo, y lo amortizaba dentro del año, pasarían entre 7 - 10 años antes de que cada miembro del grupo sacara algún beneficio. Era muy difícil esperar tanto tiempo.

Por lo tanto negociamos con un banco de la localidad y nos responsabilizamos por los préstamos impagos de los integrantes del grupo. Esto, sin embargo, no duró mucho tiempo. El sistema bancario de este país requiere que los préstamos se otorguen a personas, no a grupos, a menos que el grupo esté registrado con el gobierno. Intentamos registrar a todos nuestros grupos pero las demoras de siempre, más la corrupción y la burocracia pronto hicieron que abandonáramos esta idea.

Para entonces, ya la mayoría de nuestros grupos había completado cursos sobre Desarrollo Humano y Desarrollo de Oficios. Sin crédito, no podían iniciar ningún tipo de proyecto que generara ingresos. Algunos se desesperaron tanto que pidieron préstamos a los prestamistas locales pagando intereses altísimos.

Varios líderes llegaban a HEED diciendo: '¿Para qué sirve la capacitación si aún después de haber concientizado al grupo y

de habernos entrenado en ciertos oficios no podemos hacer nada por falta de fondos?' Los directores de los proyectos empezaron a quejarse de que los grupos se estaban desintegrando por falta de préstamos.

El gran salto

En 1994 un equipo de evaluación estudió la posibilidad de otorgar préstamos a nuestros integrantes más pobres. Visitaron varias organizaciones importantes en Bangladesh (como por ejemplo: Grameen Bank) y estudiaron la situación. De acuerdo a sus recomendaciones, HEED tomó la gran decisión de otorgarle préstamos a los grupos de asociados sin ninguna garantía.

Al principio no teníamos presupuesto para establecer fondos de préstamo y muchas de las personas que nos apoyaban no estaban dispuestas a financiar este cambio en nuestra política. Sin embargo, poco a poco, fuimos comenzando con una cantidad pequeña.

Contamos ahora con un sistema organizado de crédito y préstamos con más de 7.000 miembros y con un fondo rotativo de US \$150.000. Todos los grupos están involucrados en actividades significativas que generan ingresos. Se ha recuperado el 97% de los préstamos, lo cual es muy alentador. Los grupos tienen una estructura sólida de apoyo. Actualmente estamos recibiendo solicitudes de otras regiones de Bangladesh pidiendo incorporarse a nuestro programa porque proveemos capacitación de una manera integrada. No creemos que el dinero o un préstamo puedan por sí solos traer un cambio. Creemos que el desarrollo humano y la capacitación, en conjunto con un préstamo, realmente pueden hacer la diferencia. Proveemos un equilibrio entre capacitación y crédito.



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

Lokhi Tombi hilando lana para tejer en Bhandarigoan, Bangladesh.

Programas exitosos

Tenemos procedimientos detallados para la recaudación de préstamos y para asegurar que nuestras cuentas estén correctas. Nuestros miembros usan sus créditos de varias formas. Con los préstamos más pequeños de entre \$10 y \$50, se han iniciado proyectos para secar pescado, vender kerosene, verduras o pescado, elaborar redes de pesca, criar cabras o gallinas, producir bolsas de papel o tejidos. Los préstamos de entre \$50 y \$200 han sido utilizados para iniciar proyectos de venta de telas, de instrumentos de cocina o fertilizantes, para tejidos, para la elaboración y venta de confites, para comprar un buey para arar, una máquina de coser o un telar, para la producción de melazas y el establecimiento de un pequeño almacén. Los préstamos más grandes, disponibles solamente para aquellas personas que hayan amortizado con éxito préstamos más pequeños, han sido usados para la compra de máquinas de tejer, motobombas, molinos de arroz, fábricas de jabón, fábricas de hielo, rikishas y carretas y para el establecimiento de criaderos de aves de corral, estanques para piscicultura y sastrerías.

Fondo de asistencia social

Cobramos una tasa de interés del 12% anual del cual un 2% se destina al fondo de asistencia social. Si un integrante no puede cancelar su deuda por uno de los siguientes motivos, parte del balance puede ser recuperado de su cuenta de ahorro y el resto del fondo de asistencia social del grupo:

- si un integrante muere sin dejar un heredero que pueda cancelar su deuda
- si un integrante se va del país, vendiendo su propiedad y sin informar al personal de HEED
- si un integrante sufre un desastre como un incendio, accidente o una calamidad a raíz de causas naturales
- si un integrante se enferma y llega a quedar física o mentalmente incapacitado para trabajar
- si un grupo se desintegra.

El impacto de los programas de crédito

El programa de crédito comprobó que las personas pobres son dignas de préstamos cuando forman grupos pequeños. Demostraron además que con la capacitación y el apoyo apropiado, pueden llegar a ser buenos administradores. Los siguientes son algunos de los beneficios que

hemos descubierto y que esperamos motiven a otros grupos a seguir nuestro ejemplo:

- Los programas de generación de ingresos dirigidos por gente pobre proveen ayuda, inspiración y amor propio.
- Evitan el uso de prestamistas, los cuales cobran intereses altísimos.
- Por medio de los programas de crédito las personas tienen acceso a otros recursos.
- Fortalecen y animan a las personas a luchar por un futuro mejor.
- Nuestro sistema de préstamos ayuda a desarrollar la dinámica y solidaridad del grupo.
- Nuestro programa de crédito estimula la costumbre de ahorrar.
- A través del programa muchas mujeres han adquirido confianza en sí mismas.
- El programa de crédito indirectamente ha mejorado la salud y la educación de los niños.

Elgin Saha es director ejecutivo de HEED, un grupo de desarrollo con principios cristianos que opera en Bangladesh desde hace 20 años. Su dirección es : PO Box 5052, New Market, Dhaka-1205, Bangladesh.



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

Nuestras reglas para otorgar préstamos...

- Los solicitantes deben haber sido miembros del grupo durante por lo menos 6 meses y deben asistir a más del 60% de las reuniones del grupo.
- Los solicitantes deben tener por lo menos US\$2.50 (100 taka) ahorrados.
- Los solicitantes no deben tener otros préstamos ni deben pedir préstamos de otras organizaciones una vez que hayan recibido un préstamo de HEED.
- Los solicitantes deben haber completado cursos de capacitación práctica impartidos por HEED.
- La solicitud del préstamo debe tener el apoyo de por lo menos dos tercios del grupo.
- El préstamo sólo se puede usar para el proyecto propuesto.
- Los pagos del préstamo deberán hacerse regularmente (los términos variarán según el proyecto).
- El solicitante deberá tener ahorrado un mínimo del 10% del préstamo. Con cada préstamo subsiguiente la cantidad de ahorros requerida aumentará en un 5%. Para un segundo préstamo, el solicitante tendrá que tener ahorrado por lo menos el 15% ; para un tercer préstamo el 20%, etc.
- Para el primer préstamo individual, el monto no será de más de US\$50 (2.000 taka). Para un segundo préstamo, el monto máximo aumenta a US\$125 (5.000 taka).
- Si una persona no llega a amortizar el préstamo, éste se recuperará de la cuenta de ahorros de la persona y del resto del grupo.
- Los préstamos individuales sólo se pueden otorgar a través del grupo. Tanto el solicitante como el grupo son responsables por el préstamo.



Trabajando contra la drogadicción

EL NUMERO 23 SOBRE LAS DROGAS llegó aquí en el momento apropiado, pues estaba preparando los materiales para enseñarle a mis hermanos de la isla de Fotoba sobre los efectos de las drogas. Es una isla a unos 15km de la capital de Guinea y con alrededor de 4.000 habitantes. El uso de drogas y de alcohol es cada vez más común entre los jóvenes y a raíz de esto están surgiendo varios problemas.

Guinea es un país cristiano. Aquí no se cultivan drogas pero se importan por las fronteras. La Iglesia Anglicana está orientando sus esfuerzos a concientizar a las personas sobre los efectos de las drogas. Luego de haber leído el No.23, sugerimos a los lectores que:

- enfatizen las consecuencias de las drogas usando drogadictos antes de que se hayan rehabilitado para demostrar la seriedad de los resultados
- exijan a sus gobiernos la prohibición de la propaganda de cigarrillos
- pidan a la prensa que denuncien a los drogadictos y los proveedores
- pidan a las iglesias que prediquen sobre las consecuencias del abuso de drogas.

Me interesó mucho también en este número aprender sobre el uso de títeres. Hace unos meses preparé una pequeña obra teatral sobre jóvenes drogadictos y una muchacha que había quedado embarazada y que había sido abandonada por su novio, quien ahora tenía que enfrentar su culpabilidad. Previamente, éstos habían sido estudiantes excelentes. Sin embargo, ustedes no se podrían imaginar cómo reaccionaron los habitantes de la comunidad cuando hicimos la presentación. Desafortunadamente, habíamos usado nuestros propios nombres en la obra. Comenzaron a insultarnos y a ponernos en ridículo, diciendo: '¡Ustedes son drogadictos y ni siquiera tienen vergüenza!' Algunos hasta

comenzaron a pelearse. Como podrán apreciar no es fácil tratar de transmitir un mensaje en nuestro país.

Ahora estoy viendo cómo puedo mejorar la obra quizás usando títeres. Me gustaría recibir consejos de otros lectores sobre cómo usar los títeres de esta manera. ¿Hay algún taller de capacitación sobre el uso de títeres?

*Dr Sauyers William
Médecin-chef du Dispensaire Toussaint
BP 1187
Conakry
República de Guinea*

Antes que nada, agua limpia

ACABO DE REGRESAR de Etiopía donde varias enfermeras y parteras me mostraron su revista. Habían quedado muy preocupadas después de haber leído la sección 'Noticias' en la página 14 del No.24. Este describía los nuevos descubrimientos de una vacuna (la cual impide el implante en el útero) como muy alentadores. Esta vacuna no **previene** sino que más bien **perturba** un embarazo en las fases iniciales impidiendo un implante. Todo tipo de aborto es inaceptable para la cultura etíope.

La gente de las zonas rurales donde trabajan estas enfermeras tienen como su principal prioridad una fuente de agua limpia, y no la planificación familiar.

*John Kelly
Birmingham Women's Health Care
Birmingham
B15 2TG
Inglaterra*

La lucha contra la adicción

LES FELICITO Y AGRADEZCO por los excelentes artículos sobre el abuso de drogas y del tabaco en el No.23 de *Paso a Paso*. Ya han transcurrido trece años desde que abandoné las drogas y el tabaco, un estilo de vida fatal, pero aún quedan las memorias. Sus artículos me ayudaron a reflexionar sobre mi antiguo estilo de vida y la miseria que pasé siendo adicto al opio, alcohol, nicotina y algunas drogas desconocidas.

Tanto mi antiguo estilo de vida como adicto y mi vida cristiana presente, me hacen incitar al pueblo de Dios a combatir y luchar contra el abuso de las drogas, el alcohol y el tabaco. Existen hoy muchas personas que están viviendo una vida desesperada pero que no tienen los recursos para cambiar por sí mismos.

Liberado de la adicción, soy actualmente un ministro de la religión y fundador de ALMS, un ministerio para los más pobres y necesitados de Lusaka.

*Pastor Godfrey C J Mulenga
PO Box RW 50894
Lusaka
Zambia*

Lectores apreciativos

SU REVISTA interesa a todos los que se tropiezan con ella. Mi esposa ya ha probado las recetas del frijol de soja. Ha preparado el café de soja que yo encuentro delicioso. En los próximos días tiene planificado hacer el armario de cocina demostrado en el No. 21.

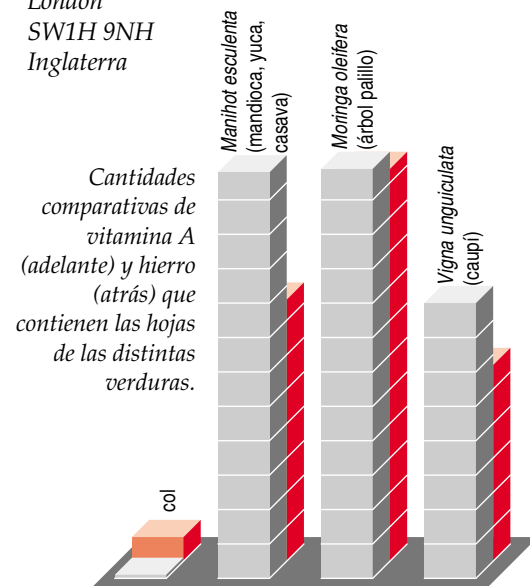
*Ngadande Job Boukar
Moundou
Chad.*

Hojas nutritivas

VARIAS COMUNIDADES Tonga del valle Gwembe en el sur de Zambia dan gran uso al árbol moringa oleífera, el árbol de espinaca. Usan las hojas como condimento y durante los meses de sequía de abril a noviembre la demanda es tan grande que los árboles quedan totalmente pelados. Sin embargo, las hojas vuelven a crecer en la época lluviosa.

El valor nutritivo del árbol moringa y de otras verduras frondosas locales, en comparación con el repollo, demuestra la ventaja enorme que muchas de las plantas locales tienen en términos del valor alimenticio básico.

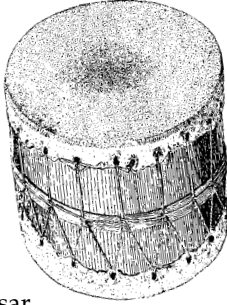
*Bob D Mann
MRDF – Methodist Church
1 Central Buildings
London
SW1H 9NH
Inglaterra*



Canciones para la enseñanza de la salud

LA MUSICA se ha usado para enseñar de varias formas. A veces se han adaptado melodías europeas.

La mayoría de los africanos poseen un talento natural para escribir canciones de tipo antifónico (cánticos contrapuntísticos y canciones). Para la mayoría de los instructores de salud será fácil adaptar y usar melodías conocidas por los lugareños.



Las canciones se recuerdan fácilmente y los aldeanos que estén acostumbrados a relatar cuentos, por lo general, memorizan sin problema varias estrofas de una canción. Es más fácil recordar las canciones que narran una historia en orden. Los mensajes importantes se pueden repetir (en forma de coro) o enfatizar (gritando). Usar siempre palabras familiares y no los términos médicos. Animar a las personas a añadir instrumentos locales. Se pueden usar también canciones con cuentos, dramas, títeres, mímica, demostraciones y muchos otros métodos de enseñanza. Si se desea grabar la música hay maneras de crear efectos especiales para sonido y acciones, usando, por ejemplo: gongos, platillos, castañuelas, matracas, calabazas o cáscaras de coco.

A menudo, los profesionales de salud trabajan junto a los medios de comunicación y producen canciones de alta calidad con mensajes sociales. En Nigeria, México y Perú varios artistas populares han animado a las personas a ser buenos padres y a ser responsables en sus relaciones sexuales usando canciones.

En Guinea Bissau se realizó una competencia en la cual se animó a los escritores aficionados y a los profesionales a que presentaran canciones para enseñar sobre el SIDA.

*Marilyne Gustafson
School of Nursing 6-101 Unit F
308 Harvard Street SE
Minneapolis
MN 55455
Estados Unidos*

Erosión de zanjas

ME INTERESO VER el artículo sobre la erosión de zanjas en el número 24 de *Paso a Paso*, ya que acababa de regresar de Nigeria donde había estado examinando el daño causado a los desagües de las calles como resultado de la erosión.

Observé que los desagües eran por lo general demasiado pequeños para la cantidad de agua que se juntaba a lo largo de la calle. También tenían crestas llanas y cimientos inadecuados. Como consecuencia, había mucha erosión en las costados y en la base. En algunos lugares, los desagües habían sido totalmente destruídos. El problema era agravado por la falta de cobertura vegetal y por el daño causado por el ganado suelto.

Este problema se hubiese evitado con la construcción de un canal que desviara el agua más arriba de la calle hacia riachuelos locales. Si se hubiesen usado las recomendaciones de *Paso a Paso* de construir barreras con el centro más bajo que los costados y con cimientos fuertes, se podría haber prevenido la erosión. También hubiera sido útil haber establecido algún tipo de arreglo con los encargados del ganado.

Recomendaría también que la construcción de cada barrera

se hiciera por debajo del nivel de la punta de la siguiente barrera río abajo. Además, si se construyen pequeñas piletas detrás de cada barrera, se podrá reducir la velocidad del agua durante tormentas fuertes.

*Paul Dean
83 Piggotts Way,
Bishop's Stortford
CM23 3QZ
Inglaterra*

La excisión

ME IMPRESIONO MUCHO el artículo sobre la excisión. La excisión es una incógnita en los demás países donde no se llega a comprender la deformación deliberada y deshumanizante de seres humanos bajo la autoridad de la tradición. La fidelidad no es fruto de la excisión. En otras partes del mismo continente hay millones de mujeres quienes a pesar de que gozan de buena salud y disfrutan de la vida, exigen más libertad e igualdad con los hombres, sin dejar de ser buenas madres y esposas felices. Dejemos que estas mujeres sean el modelo para nosotros y olvidémosnos de la sumisión y las supersticiones.

*Dr Arci W Banbouk
Khan Al Wazeer
Aleppo
República Arabe de Siria*



DE LA DIRECTORA

ESTE NUMERO iba a tratar el tema de la generación de ingresos, incluyendo algunas ideas para la micro empresa. Sin embargo, a medida que iban llegando los artículos, nos dimos cuenta que antes que nada, tendríamos que examinar los programas de crédito para las personas de escasos recursos, algo esencial antes de que puedan iniciar cualquier tipo de negocio que genere ingresos. Los artículos y los estudios de casos provienen de experiencias compartidas en distintas partes del mundo y demuestran que se puede confiar a las personas más pobres de la sociedad con crédito y que también pueden llegar a ser una inversión valiosa. La revista está llena de consejos prácticos e ideas para asegurar de que no se cometan errores. Hay también consejos sobre cómo administrar de una manera eficiente y un sistema de contabilidad para llevar las cuentas correctamente, algo necesario una vez que se han obtenido los recursos para iniciar proyectos de generación de ingresos.

Los próximos números tratarán temas tales como las presiones sobre la familia, los niños de la calle y la agricultura urbana. Por favor, continúen compartiendo buenas ideas que sean de beneficio para otros lectores de *Paso a Paso* en otras partes del mundo.

Isabel Carter

Cuentas simples y eficientes

por Andrew Maclay

HE TRABAJADO COMO CONTADOR Y AUDITOR en varias organizaciones comerciales y de caridad, desde compañías multinacionales en Londres hasta pequeñas iglesias del Africa. He observado diversos sistemas de llevar cuentas, tanto en los países de habla inglesa como en los de habla francesa. Por lo general, he notado que los sistemas de contabilidad usados son más complicados de lo necesario.

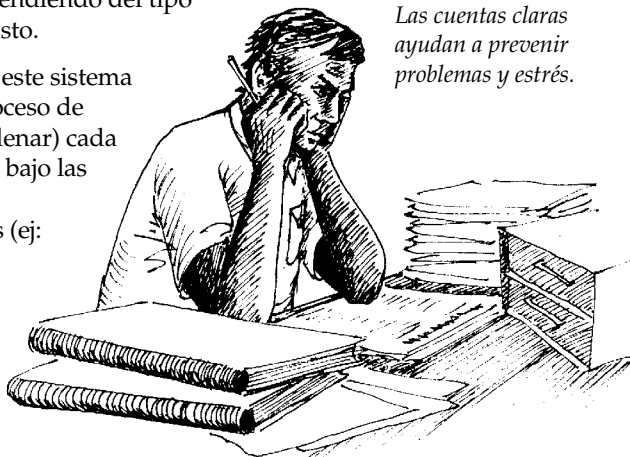
El Libro de Caja Analizado

El sistema que me gustaría recomendar en este artículo es uno que he usado con varias iglesias y pequeñas organizaciones de caridad. Creo que es muy apropiado para cualquier tipo de organización pequeña o proyecto de desarrollo.

Está basado en el **Libro de Caja Analizado**. Lo único que se necesita es un registro grande que tenga muchas columnas para introducir las cifras. Se puede intentar comprarlo en las librerías grandes o en tiendas especializadas en contabilidad. Convendría conseguir un libro con 36 columnas. También es posible adaptar registros más pequeños.

La idea detrás del Libro de Caja Analizado es que uno registra cada ingreso (dinero que entra) y cada pago (dinero que sale) **dos** veces en el libro: una vez en la columna de Banco o Efectivo, según cómo se haya hecho el pago, con cheque o en efectivo, y en otra columna, dependiendo del tipo de recibo o gasto.

El nombre de este sistema deriva del proceso de *analizar* (u ordenar) cada recibo o gasto bajo las diferentes clasificaciones (ej: alimentación, combustible).



Las cuentas claras ayudan a prevenir problemas y estrés.

INGRESOS:

Fecha	Descripción	Ref.	Banco	Ef
1/3/96	Oxfam	12	1,000.00	
1/3/96	Uso del Toyota	13		100.00
5/3/96	Alquiler	14		
10/3/96	Venta de madera	15		
			1,100.00	

GASTOS: MARZO

Fecha	Descripción	Ref.	Banco	Efectivo	Salarios	Alimentos	Combustible	Varios
Presupuesto: Marzo								
2/3/96	Combustible - Toyota	125	210.00	50.00				
2/3/9	Salario - Macumi	126	114.20		900.00	500.00	250.00	200.00
5/3/96	Frijoles	128					50.00	
5/3/96	Franqueo	129			210.00			
7/3/96	Papelería	130	250.00			114.20		
7/3/96	Salario - Nyanya				45.00			
			574.20		118.50	460.00	114.20	50.00

Ventajas de este sistema

■ Todos los pagos realizados con cheques se mantienen separados de aquellos hechos en efectivo. Esto facilita verificar cada mes que el total del estado de cuenta bancario esté de acuerdo con el total (en el Libro de Caja) de los ingresos en la columna de Banco menos los gastos en la columna de Banco.

Estado Bancario =

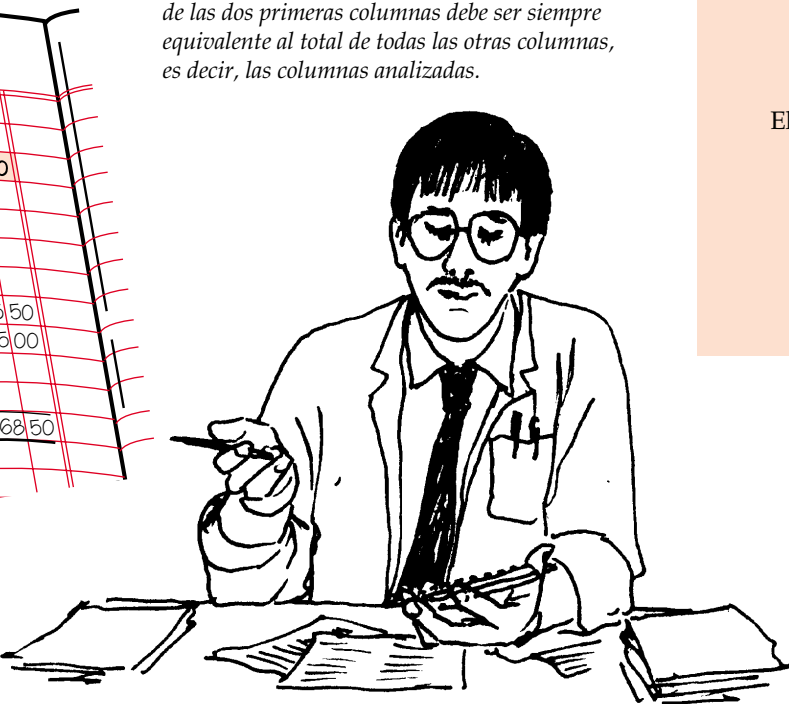
Ingresos en la columna de Banco – Gastos en la columna de Banco (únicamente si todos los cheques emitidos han sido cobrados)

■ Por lo general, es más difícil balancear la cantidad de efectivo en la caja chica con el balance en el Libro de Caja, ya que el número de transacciones es casi siempre mayor. Sin embargo, esto también se puede hacer fácilmente si se verifica que el total en la caja chica coincida con el total (en el Libro de Caja) de ingresos en la columna de efectivo menos los gastos en la columna de efectivo.

MARZO

Efectivo	Donaciones	Proyectos	Alquiler	Varios
	1,000.00			35.00
35.00			100.00	
8.00		8.00		
43.00	1,000.00	8.00	100.00	35.00

En este ejemplo podemos observar que cada ingreso, y también cada gasto, se inserta en una de las dos primeras columnas, como en todo Libro de Caja. Sin embargo, cada ingreso y cada gasto también se clasifican. Por lo tanto, el total de las dos primeras columnas debe ser siempre equivalente al total de todas las otras columnas, es decir, las columnas analizadas.



Balance de caja chica =

Ingresos en columna de efectivo – Gastos en columna de efectivo.

■ Una gran ventaja de este sistema es que hay que clasificar los ingresos y los gastos **en el momento que se registran**, y no varios meses más tarde, cuando haya que presentar las cuentas en una reunión. Al cabo de seis meses ya no se recordará la razón del gasto; si, en cambio, se registra inmediatamente, se ahorrará mucho tiempo (y problemas).

■ Además, cuando llegue el momento de preparar los libros para una reunión del Comité Financiero, sólo será necesario registrar el total de cada categoría en los libros (ver recuadro). No habrá necesidad de clasificar nuevamente cada transacción; una tarea que puede tardar horas si se deja hasta el momento en que se tienen que preparar los libros.

Preparación de las cuentas en limpio

En el ejemplo que hemos mencionado, las cuentas para el período, según se presentaron al Comité Financiero, serían de la siguiente manera...

Ingresos

Donaciones	1,000.00
Proyectos	8.00
Alquiler	100.00
Varios	35.00
SALDO	1,143.00

Gastos

Salarios	460.00
Alimentos	114.20
Combustible	50.00
Varios	68.50
SALDO	692.70

El saldo para el período será...

Ingresos	1,143.00
menos Gastos	- 692.70
SALDO	= 450.30

Colofón

■ Se necesita sumar todas las columnas al final de cada página y verificar que el total de las columnas de Banco y Efectivo sea igual al total de las columnas analizadas, antes de pasar a la página siguiente.

■ En el ejemplo dado, no olvidar que también hay columnas para la Fecha, Descripción y Número de referencia (de cheque o de factura). Estos detalles siempre son necesarios para llevar un sistema de contabilidad organizado.

■ Es muy útil también escribir en rojo, a la cabeza de cada columna, el monto presupuestado que hay disponible para cada gasto. Esto le recordará si el total de una columna en particular se está acercando a la cantidad disponible en el presupuesto. De esta manera se estará al tanto de la situación inmediatamente y no meses más tarde al preparar las cuentas.

■ Y por último, para aquellos de ustedes que hayan escuchado hablar del sistema de contabilidad de partida doble pero les haya parecido demasiado complicado, el presente es una forma simple de contabilidad de partida doble.

Andrew Maclay es un contador que trabaja para Neville Russell en Londres. Anteriormente trabajó como misionero en Burundi. Su dirección: 27, South Road, Chesham Bois, Amersham, Bucks, HP16 5LU, Inglaterra.

El manejo de pequeñas empresas

por Gideon Yong Njini

ADMINISTRAR es la habilidad de organizar y controlar el trabajo en equipo, de dirigir e inspirar, de crear contactos y de tratar los problemas que surjan. La administración canaliza los recursos necesarios para lograr las metas preestablecidas.

Un equipo administrativo experto puede proveer los conocimientos necesarios, pero cuando se trata de una pequeña empresa, por lo general, es el propietario quien tiene que estar dotado de estos conocimientos. El gerente de una pequeña empresa tiene que estar dispuesto a arriesgarse, a planificar y a hacer un presupuesto y poner los recursos disponibles a buen uso (ya sea dinero, ideas o servicios) para poder sacar alguna ganancia.

Metas de las micro empresas

Lo principal es sacar una ganancia. Antes de establecer una pequeña empresa es importante estudiar y seleccionar cuidadosamente las actividades planificadas. Los siguientes son ejemplos del tipo de preguntas que habría que considerar:

- ¿Podrá el negocio proveer bienes de buena calidad?
- ¿Cuentan con el financiamiento necesario para establecerse sin tener que depender demasiado de los préstamos?
- ¿Podrán satisfacer la demanda y el abastecimiento del mercado?
- ¿Existe un buen mercado para sus productos?

El manejo de micro empresas

Una vez que se ha tomado una decisión bien pensada, el gerente o el dueño necesita organizar sus recursos para poder lograr esos objetivos. Hay varios tipos de negocios posibles:

■ **Arte** – la producción de pinturas, esculturas, tallas o dibujos. En esta profesión, el gerente emplea y organiza a otros artistas con el objetivo de producir objetos de arte atractivos en grandes cantidades a través de un esfuerzo de grupo. El gerente toma las decisiones sobre

el capital, las herramientas, equipo, etc. Se buscan mercados locales e internacionales para estos objetos por medio de lugares turísticos. Un gerente eficaz establece contactos y pone sus artículos en los lugares más adecuados para la venta.

■ **Artesanía** Estas son actividades típicas basadas en las aldeas. Los artesanos organizan y administran actividades de carpintería, talla de madera, el tejido de bolsas o trenzado de canastas, bordado, albañilería, jardinería, etc. El gerente busca el lugar de trabajo, obtiene las herramientas y el equipo, establece planes y dirige a los aprendices y empleados. Cuando el equipo incluye aprendices, parte de los ingresos del negocio se obtendrán de las tarifas de capacitación y el resto de la venta de las artesanías.

■ **Comercio minorista** Esto ocurre cuando un propietario con suficientes fondos compra mercadería al por mayor y la vende en cantidades más pequeñas a los consumidores. El gerente tiene empleados, organiza el almacenamiento y la exhibición de la mercadería. La diferencia entre el precio al por mayor y al detalle provee la ganancia al negocio.

■ **Industrias de elaboración** Se organizan actividades de elaboración a pequeña escala en algunas zonas, para transformar mandioca en 'gari', el fruto de la palma en aceite de palma, para elaborar jabón, etc. El gerente busca el lugar de trabajo, obtiene la

PUNTOS A CONSIDERAR

1. El establecimiento de la empresa

- Identificar el tipo de negocio que sea apropiado para los conocimientos y las habilidades que se tenga.
- Recopilar información sobre el tipo de negocio elegido y estudiar los productos seleccionados.
- Hablar con los proveedores elegidos.
- Hablar con los posibles clientes.
- Hablar con otras personas con experiencia.
- Informarse cuál es la cantidad de capital de explotación necesaria.
- Calcular los gastos generales iniciales y las inversiones fijas de capital.
- Obtener consejos del gerente del banco sobre préstamos.
- Elaborar un plan de acción.



Foto: Mike Webb, Tear Fund



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

Manufactura de zapatos en Kenya.

materia prima, emplea la mano de obra para el procesamiento y controla la calidad del producto.

■ **Provisión de servicios** Los servicios se proveen en el arreglo de bicicletas, limpieza, lavandería, labranza de la tierra, peluquerías, etc. Los activos más importantes en este tipo de negocio son los talentos del gerente. Este trabajará con los aprendices y los empleados y los dirigirá.

Recursos comerciales

Los recursos necesarios para iniciar una pequeña empresa son uno o más de los siguientes puntos:

■ **Capital de explotación** El dinero destinado a las actividades diarias del negocio como por ejemplo: salarios, el costo de la mercadería para la venta, alquileres, etc.

■ **Capital fijo** Consiste en los activos comerciales a largo plazo, como por ejemplo, la propiedad, la máquina de coser en una sastrería, la bicicleta o la camioneta del director, los mostradores, bancos, etc.

■ **Recursos humanos** Se reclutan los empleados y se entrenan en el lugar de trabajo, animándolos y ofreciéndoles un buen salario para ayudar al gerente a lograr sus objetivos comerciales.

■ **Talentos** – las habilidades del gerente para planificar y organizar los recursos de una forma eficaz.

Donde buscar ayuda

No existen modelos establecidos para administrar un negocio con éxito pero sí hay varios libros que pueden profundizar los conocimientos y la experiencia del gerente. Los libros sobre administración se pueden obtener en las oficinas de la Cámara de Comercio (si existe una en la zona), en buenas librerías y bibliotecas y en las oficinas de bancos o agencias de préstamos. Los negociantes también puede buscar el consejo de un administrador honesto y con

experiencia, de un consultor de préstamos o del gerente de un banco.

Conclusión

Las cualidades más importantes que se necesitan para manejar un negocio particular son: el estar dispuesto a arriesgarse, la habilidad de pensar claramente y de planificar con sabiduría. La administración requerirá compromiso, disciplina y coraje para tomar decisiones difíciles. En nuestras comunidades, los negocios se establecen y desaparecen a menudo debido a la falta de dirección. Afortunadamente, además de aquellos gerentes imprudentes que fracasan, también hay gerentes cuyos negocios se han ido fortaleciendo. Un negocio exitoso es una hazaña para el dueño, un activo para la familia y trae consigo el potencial para el crecimiento económico de toda la comunidad.

Gideon Yong es un consultor en Resources Management Consultants, Bamenda, Camerún, y es autor de Business, Management and Society. Su dirección: PO Box 5011, Nkwen, Bamenda, N W Province, Camerún.

PUNTOS A CONSIDERAR

2. La Dirección

- Planificar (presupuestar) sistemáticamente, controlar y dirigir los planes.
- Elegir los empleados objetivamente y animarlos (motivarlos) a trabajar.
- Elegir herramientas que sean adaptables y que se puedan reparar localmente.
- Llevar cuentas y estadísticas precisas (contabilidad).
- Conocer a los clientes, sus necesidades y época de pedidos.
- Entregar los pedidos puntualmente o disculparse por las demoras (si las hay).
- Buscar el consejo de consultores para los problemas que no tienen soluciones claras.
- Buscar nuevas oportunidades de mercado.
- Planificar para el crecimiento del negocio.

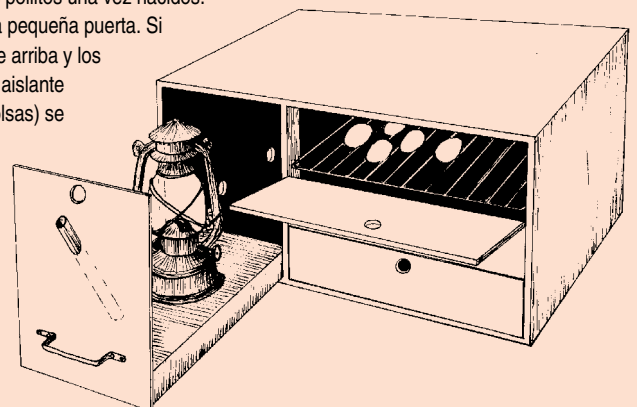
Incubadora casera

HACE POCO, EN BENIN, tropecé con esta buena idea para hacer una incubadora para empollar pollitos, patos y otros tipo de huevos de aves de corral.

Básicamente, la incubadora funciona con una una lámpara de kerosén común. Sin embargo, el depósito de las lámparas comunes es muy pequeño para las necesidades de una incubadora, la que requiere una fuente de calor continua. Por lo tanto, se corta la parte inferior del depósito y se suelda la lámpara a un tanque más grande. Este tanque se suelda luego a una parte vertical, haciendo una bandeja en forma de L que viene a ser la puerta. Este dispositivo de la lámpara entra completamente en un extremo de la incubadora. Un tubo de metal pasa directamente al depósito para que se pueda llenar sin necesidad de sacar la lámpara. Tiene además un pequeño agujero para poder verificar si la lámpara está correctamente encendida.

La parte principal de la incubadora consiste en una caja rectangular de madera y metal. Si se reviste el extremo de la caja donde se coloca la lámpara con metal, se reducirá la posibilidad de que se incendie. Hay una bandeja superior hecha de malla metálica (como la que se usa para los mosquiteros) con una puerta lo suficientemente grande para que se pueda introducir y quitar la bandeja. La parte de abajo se puede usar para calentar los pollitos una vez nacidos.

Esta parte también tiene una pequeña puerta. Si se cubre la parte de atrás, de arriba y los costados con algún material aislante (frazadas viejas, diarios o bolsas) se ayudará a mantener una temperatura estable. Asegurarse de que llegue aire a la lámpara.

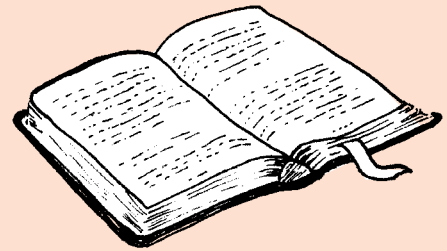


Ian Wallace

ESTUDIO BIBLICO

La generación de ingresos y las cooperativas

por el Dr Jey Kanagaraj



Leer 2 Tesalonicenses 3:6-13

El apóstol Pablo estaba sumamente preocupado por un comentario de que algunos miembros de la iglesia de Tesalónica estaban ociosos, no se dedicaban a trabajar, sino más bien se dedicaban a asuntos impropios, por ejemplo, interviniendo en actividades ajenas (v 11). Esta situación creaba una mala influencia dentro de la comunidad que eventualmente tenía que acarrear la carga de proveer para los ociosos (1 Tes 4:2). Entonces, Pablo, tomándose a sí mismo y a sus amigos como modelos, intenta animar a los Tesalonicenses a trabajar juntos para generar ingresos y de esta manera vivir de sus propios recursos (v 12). Veamos cuáles son las características de Pablo como modelo para nosotros.

■ Aunque Pablo, como apóstol, estaba autorizado a recibir ingresos de las iglesias que él había fundado (v 9), presenta como ejemplo el sostén propio por medio de un arduo trabajo. El y sus compañeros trabajaban día y noche en lugar de ser una carga para la iglesia (1 Tes 2:9).

■ Pablo generó ingresos trabajando en lo que tenía experiencia y técnica. Había sido capacitado para confeccionar tiendas (en particular el uso del cuero en la elaboración de tiendas) así que se dedicó a este trabajo en Corinto (Hechos 18:3). Nosotros debemos reconocer nuestros dones y talentos y usarlos para proveer ingresos.

■ Pablo trabajó con otras personas de la misma profesión. Se integró a una pareja, Aquila y Priscilla, y trabajó con ellos (Hechos 18:1-3, 2 Tes 3:9 'trabajamos día y noche').



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

Manufactura de pesos para redes de pesca en la aldea de Katipur en Bangladesh.

■ El trabajo de Pablo lo financió tanto a él como a sus compañeros (Hechos 20:34). Además tuvo una preocupación profunda por los pobres y necesitados. Animó a los Efesios a trabajar para poder dar a los necesitados (Efesios 4:28). Pablo había motivado a las iglesias de los Gentiles a que aporten con donaciones para los pobres en Jerusalén (Rom 15: 26-27).

Así también nosotros, como el pueblo de Dios, somos llamados a trabajar arduamente, usando nuestras habilidades y a generar ingresos en forma individual y colectiva para poder financiarnos nosotros mismos y a los más necesitados, ya sean nuestros obreros cristianos o los pobres.

■ Los esfuerzos que generen ingresos y que sean cooperativistas son muy importantes para el bienestar de las familias. En el mundo moderno es fácil ignorar nuestras responsabilidades de familia, aún cuando estemos ayudando a los pobres. Los padres deben proveer para sus hijos (2 Cor 12:24) mientras que los hijos deben retribuir este apoyo a sus padres ancianos (1 Tim 5:4).

Será imposible mantenernos a nosotros mismos, a nuestras familias, a la iglesia y a nuestra comunidad si no desarrollamos el hábito de ahorrar una pequeña parte de nuestros ingresos. Por el contrario, si no ahorramos, nuestros esfuerzos en el trabajo serán en vano. Si José no hubiese almacenado comestibles durante los siete años de plenitud, él y su pueblo en Egipto y Canaan no hubieran podido sobrevivir los años de hambruna (Genesis 41: 33-57). Los esfuerzos cooperativistas con miras al ahorro pueden crear un comunidad próspera. Es por esta razón que tenemos en muchos lugares bancos y empresas financieras cooperativistas que ofrecen planes de ahorro y que distribuyen dinero ahorrado por la comunidad en programas de bienestar comunitario. Si trabajamos arduamente para generar ingresos y usamos las facilidades para ahorrar nuestros recursos, posiblemente podremos superar injusticias y desigualdad económica.

Preguntas para la discusión

- ¿Qué habilidades tengo? ¿Cómo las puedo usar para mi propio sostén?
- ¿Cómo puedo ayudar a mi familia y a las demás familias de mi comunidad?
- ¿Quiénes son los necesitados en nuestra comunidad? ¿Cómo podemos ayudarlos, ya sea como individuos o como grupo?
- ¿Cómo podemos usar nuestros propios ingresos y los ingresos en conjunto para ser más eficientes en el trabajo de misión y evangelismo?

El Dr Jey Kanagaraj es un profesor en el Union Biblical Seminary, PO Box 1425, Bibvewadi, Pune, 411037, Maharashtra, India.

DIRECTORA: Elizabeth Hill fue la autora del estudio bíblico 'La mujer en los pozos' en el número 24 y no David Partington como habíamos dicho. Pedimos disculpas a Drishtikone por este error.

ESTUDIO DE CASO EN Gambia

por Churchill F Bandeh

LA ORGANIZACION ACTION AID maneja un fondo de préstamos muy exitoso en Gambia. No es un fondo rotativo en el sentido que ha sido donado por personas que apoyan el trabajo de emergencia. Por lo tanto, este programa trata de usar el dinero de una manera imaginativa que edifique las comunidades. El objetivo es acumular los ahorros dentro de cada comunidad para que la gente pueda eventualmente tener su propio capital para invertir.

Se anima a que grupos de más de diez familias dentro de una comunidad se junten y planifiquen actividades para generar ingresos dentro de sus aldeas.

Grupos del Sistema Uno

Comprende a los grupos nuevos, actualmente 155. El comité de crédito discute las solicitudes y las compara con el financiamiento disponible de un fondo central, provisto por Action Aid en 1993. Los solicitantes deben proveer de antemano el 10% del monto solicitado, el cual se deposita en un fondo bancario fideicomisario a nombre de ellos. La cancelación se debe efectuar dentro de un tiempo establecido, pero en vez de pagar el dinero al fondo de préstamos, el dinero se vuelve a depositar en el fondo fideicomisario. Los préstamos se usan para comprar arados, carretas de bueyes y semillas (ej: cacahuetes).

Grupos del Sistema Dos

Estos grupos ya tendrán ahorrado el capital inicial en sus fondos fideicomisarios y, por lo tanto, serán capaces de poner ellos mismos un adelanto del 50% del préstamo solicitado. Tienen acceso a cantidades de crédito mucho más grandes. En este nivel hay 29 grupos.

Grupos del Sistema Tres

Estos son los grupos más maduros en términos de habilidades administrativas. Sus comunidades suelen contar con una estructura básica con atención primaria de salud, una clínica y una escuela como constancia de su madurez. Pueden pasar hasta cinco años antes de que el grupo llegue a este nivel. Hasta el momento, hay nueve grupos en este nivel, cada uno con sus propios fondos disponibles de sus cuentas de ahorro. De vez en cuando, Action Aid también provee

financiamiento para realizar mejoras dentro de la comunidad.

Una de estas actividades está localizada en la aldea de Ker Usman Boye donde el 95% de la comunidad pertenece actualmente al grupo. Han construido un centro de Salud Primaria que también sirve como centro comunitario para el trabajo de alfabetización, reuniones, clínicas para madres y bebés, etc. Todas las semanas se limpia toda la aldea y se verifican las vasijas de agua de las casas. La comunidad compra arroz y otros alimentos al por mayor que luego revende con ganancia.

Otra aldea engorda carneros y los transporta a mercados en otras partes de Gambia. Los préstamos para comprar ganado y para transporte se han otorgado bajo la condición que algunos de los mejores carneros se retengan para reproducir.

El grupo de mujeres Mabali Koto, un grupo que se especializa en la producción de verduras, notó que los miembros masculinos estaban administrando mal los fondos. Las mujeres se defendieron vigorosamente y exigieron que los hombres entregaran los fondos a los miembros femeninos. 'Ustedes son un obstáculo a nuestro trabajo,' dijeron a los hombres. Ahora el grupo está haciendo grandes adelantos plantando y vendiendo verduras y frutas en grandes cantidades. Más de la mitad de los mangos del mercado de Bansang provienen de este grupo que las mujeres continúan administrando.

Churchill Bandeh trabaja con Action Aid en Gambia. Su dirección: Action Aid, PO Box 725, Banjul, Gambia.



Foto: Nigel Poole

Trasplantando arroz en Gambia.

Savings and Credit

Esta es una serie de cinco libros sobre temas relacionados con los programas de ahorro y crédito preparada por IRED – Inovaciones y Redes de Desarrollo en Sri Lanka. Los libros están destinados a las personas responsables de diseñar programas de ahorro y crédito, y a aquellas que los ponen en práctica a nivel de base. La serie estudia las experiencias prácticas de grupos de todo el mundo, incluyendo a veces ejemplos de diseños de formularios, detalles de cuentas y estudios de caso. Cada libro contiene entre 30 y 60 páginas.

No.1 The selection of loanees

No.2 The design of savings and credit schemes

No.3 The monitoring process

No.4 Impact and support

No.5 Case studies in savings and credit

Están todos compilados por Ramani Jayasundere y cada uno cuesta US \$14 en la India y países limítrofes. Para los países de Africa, Europa, Japón y China, incluir US \$2 además del precio para franqueo, y para América del norte y sur, US \$3. Si no le ajusta el dinero para comprar toda la serie, los Libros 2 y 3 quizás contengan la información más práctica para los grupos en proceso de formación.

Development Support Service of IRED

562/3 Nawala Road

Rajagiriya

Sri Lanka

Manuales de desarrollo comunitario

Esta excelente serie de manuales está producida por un grupo en Honduras llamado CONSEDE. Tratan varios temas relacionados con el desarrollo comunitario y están escritos desde una perspectiva cristiana. Son muy prácticos, proveen ideas para discusiones, ejercicios de grupo



y actividades. Se pueden obtener sólo en español.

Participación Comunal para el Desarrollo Integral

Este es un manual en dos tomos para promotores de la participación comunal en el desarrollo. Contiene más de 230 páginas con información muy útil sobre todos los aspectos de la participación comunal. Los dos tomos cuestan US \$18, incluyendo franqueo.

Guías de Técnicas Una serie de tres guías técnicas que examinan la salud de la comunidad y cubren temas como: las enfermedades infantiles, la nutrición y otros temas relacionados con la familia (educación sexual, SIDA, planificación familiar, abuso del alcohol y el papel del hombre y la mujer en la familia). Están llenas de ideas y preguntas para discutir y realizar en grupos. Las tres guías (en total más de 150 páginas) cuestan US \$18, incluyendo franqueo.



‘¡Respete a las personas con más autoridad!’ – una de las ilustraciones en el Manual para Juntas Directivas.

Manual para Juntas Directivas Un manual práctico, que incluye un libro de ejercicios, para fortalecer las Juntas Directivas. Trata temas tales como: el establecimiento de metas, la elección de dirigentes y sus respectivos roles, cómo llevar a cabo reuniones, cómo fortalecer organizaciones y dinámicas de trabajo muy efectivas. No se asuste por el título, contiene una variedad de ejercicios prácticos para todo tipo de liderazgo de equipo y está ilustrado con caricaturas. Los dos libros juntos cuestan US \$17, incluyendo franqueo.

La Estrategia para el Desarrollo Estrategias integrales y consejos prácticos para aquellas personas involucradas en la planificación de programas de desarrollo integrales. Este manual cuesta US \$10, incluyendo franqueo.

Todos estos manuales se pueden obtener de:

CONSEDE

Apartado Postal #4339

Tegucigalpa

Honduras

Centro América.

Iglesia y Misión

Una revista trimestral que enlaza a trabajadores cristianos en toda América Latina. Abarca varios artículos, algunos sobre temas de desarrollo, otros examinan los distintos aspectos de la iglesia cristiana en latinoamérica.

Subscripciones dentro de latinoamérica: 1 año US \$10, 2 años US \$18.

Resto del mundo: 1 año US \$22, 2 años US \$40. Dirigirse a:

Comunidad Kairos

José Mármol 1734

1602 Florida

Buenos Aires

Argentina.

Bread for the World

Bread for the World (Pan para el Mundo) ha preparado una selección de libros sobre la agricultura sostenible. Puede obtener una copia gratis del catálogo en francés o en inglés dirigiéndose a:

Bread for the World

Agricultural Desk

PO Box 10 11 42

D-7000 Stuttgart

Alemania.

Diálogo sobre salud infantil

AHRTAG ha producido un nuevo boletín que reemplaza *Diálogo sobre las diarreas* y *Noticias sobre IRA*. Se llama *Diálogo sobre salud infantil* y contiene información práctica sobre cómo tratar las causas principales de la mortalidad infantil, tales como las infecciones respiratorias, la diarrea, malaria, desnutrición y sarampión. Está orientado al personal de centros de salud, clínicas y puestos de salud. Es gratis para los lectores en países en vías de desarrollo, para las demás personas cuesta £12. Se publicará cuatro veces al año en inglés, francés, español, portugués, chino, gujarati, urdu, tamil y vietnamés.

Si le gustaría recibir *Diálogo sobre salud infantil* sin recargo, escriba dando detalles de su trabajo a:

AHRTAG

29-35 Farringdon Road,

Londres

EC1M 3JB

Inglaterra.

Manuales de capacitación sobre el SIDA

MAP International publica una serie muy útil de manuales sobre el SIDA orientados a los instructores del personal de salud y a los líderes de iglesias para asistirlos a educar a sus comunidades sobre el SIDA.

Helpers for a Healing Community estudia el tema de cómo dar consejería a aquellas personas que descubren que se han contagiado con el virus VIH o que tienen SIDA. La versión inglesa cuesta US \$2.25, las nuevas versiones en francés y kiswahili cuestan US \$3 (incluyendo franqueo).

Aids in Your Community es una guía para instructores comunitarios involucrados en programas de educación sobre el SIDA. Provee consejos prácticos para establecer la magnitud del problema del SIDA en la comunidad; también provee recursos e ideas para actividades de enseñanza. Se puede obtener sólo en inglés y cuesta US \$2.25, incluyendo franqueo.

Facts and Feelings about AIDS asiste a los grupos en la discusión de los pensamientos y las preocupaciones de hombres y mujeres sobre el SIDA. Trata varios temas difíciles para líderes cristianos. Cuesta US \$3.75 y por el momento está disponible sólo en inglés.

Escribir a:

MAP International
PO Box 21663
Nairobi
Kenya.



cualidades de liderazgo, administración financiera, además de ideas sobre cómo establecer, dirigir y evaluar programas para jóvenes.

El libro cuesta US \$13.50 incluyendo franqueo y se puede obtener de:

Office Supervisor
FACETT
Box 7180
PO Valelevu
Suva City
Fiji.

Oficina para el Estudio e Investigación para la Promoción de la Salud

Este centro produce una gran variedad de material sobre la salud y el desarrollo. Publica folletos, conjuntos de afiches, rotafolios y series de diapositivas. Todos los materiales se ponen a prueba localmente y se producen dentro de Zaire. Los precios pueden variar según los recursos de las personas. El centro comenzó en 1966 y fue instalado deliberadamente en una zona rural, lejos de la capital. Todos los materiales (los cuales abarcan temas tales como: inmunización, diarrea, emergencias médicas, malaria, alcoholismo, conejos, peces y apicultura) se pueden obtener en francés y algunos en portugués e inglés. Dirigirse, pidiendo un catálogo gratis, a una de las siguientes direcciones:

Centre pour la Promotion de la Santé
BP 1800
Kangu-Mayombe
Zaire

Centre pour la Promotion de la Santé
c/o Avenue Madoux 53
1150 Brujas
Bélgica.

Franelógrafos para enseñar sobre la salud

Los franelógrafos son dibujos hechos de franela que se pueden recortar y pegar sobre una superficie áspera tal como una frazada con una pizarra detrás. Se pueden usar para ilustrar un cuento o situaciones y son ideales para usar durante discusiones de temas delicados tales como la planificación familiar. TALC provee dos conjuntos de franelógrafos, cada uno de estos incluye varios dibujos de colores impresos sobre franela con instrucciones detalladas de las distintas formas de usarlos. Aunque sea un poco costoso al inicio, los franelógrafos durarán años y muchas de las ilustraciones se pueden adaptar para enseñar otros temas. Cada conjunto trae un pedazo de franela grande para usar de trasfondo.

Uno de los conjuntos trata el tema de la planificación familiar, las enfermedades transmitidas sexualmente y el SIDA. Cuesta £25.35, incluyendo franqueo. El segundo cubre todos los tipos de lombrices intestinales, cómo se propagan, su tratamiento y prevención. Este conjunto cuesta £27.95, incluyendo franqueo. Ambos se pueden obtener de:

TALC
PO Box 49
AL1 5TX
Inglaterra.



Una promotora de salud en Gana usando un franelógrafo de TALC durante su charla de salud.

Working Effectively with Young People

Editado por Joseph Veramu

Un manual de capacitación para personas que trabajan con jóvenes, líderes y promotores. Aunque está destinada a los grupos de jóvenes en Fiji, la mayor parte de la información puede ser muy valiosa en cualquier situación que involucre a jóvenes. Sus 200 páginas están llenas de información y tratan temas tales como las buenas prácticas de comunicación, de lectura, cómo tomar apuntes, y el arte de escribir, también cómo escribir propuestas de financiamiento, la enseñanza de adultos,



The Truth about AIDS

por el Dr Patrick Dixon

Tear Fund tiene unos pocos ejemplares de este libro tan útil que las personas trabajando en el ámbito del SIDA/VIH pueden obtener gratis. Contiene capítulos sobre el virus VIH, cómo se contagian las personas, los temas morales que están involucrados y la respuesta de la Iglesia. Si le gustaría recibir un ejemplar (uno por solicitud), por favor, escribir dando detalles de su trabajo a:

Tear Fund Resources Department
100 Church Road
Teddington
TW11 8QE
Inglaterra.

Pre- guntas difíciles

Una entrevista con
Rajan Samuel y Mathew Titus

¿Cómo puede el crédito ayudar al pobre en su desarrollo integral?

Rajan Samuel Creo que es mediante la restauración de la dignidad y la esperanza. Una vez que la persona pobre lleva a cabo una actividad con un préstamo, vemos un cambio en toda su actitud. Por ejemplo, cuando ofrecemos crédito a mujeres para comenzar un pequeño negocio, se produce un cambio en su posición social. Debido a que salen y obtienen un salario, suelen ser más aceptadas en la familia. Muchos de los hombres, también, dicen que antes eran menospreciados y vistos como inútiles. Pero ahora pueden ser dueños de su propia empresa, tener acceso a recursos y enviar a sus hijos a la escuela. Esto les



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

da dignidad y confianza, las que a su vez tienen un impacto positivo en otras áreas de sus vidas.

Mathew Titus Una de las cosas que debe reconocerse es la necesidad de dinero en circulación que hay en las comunidades pobres. Mucha gente pobre en las ciudades gana justo lo suficiente para comer y cubrir los costos de la educación de sus hijos, la ropa y otros gastos. Técnicamente un hombre podría no estar debajo del nivel de pobreza, pero al surgir una emergencia, si se enferma o pierde su trabajo, entonces – ¡bum! él y su familia se van para abajo. Las

necesidades de efectivo entre los pobres son muy ajustadas; oscilan entre la pobreza extrema y la sobrevivencia. Es ahí donde yo creo que entra en juego el crédito. Ayuda a la gente a establecer un pequeño negocio que genere un ingreso seguro. Esto significa que no se hundirán la próxima vez que confronten una emergencia.

Es por eso que el crédito no es sólo para algunas actividades económicas en particular, sino que puede afectar hasta la supervivencia de la persona.

¿Se puede confiar en que las personas pobres utilicen el crédito que se les otorga?

Rajan Samuel ¡Sí! Cuando damos un préstamo a los pobres, entramos en una relación de convenio basado en principios de confianza y disciplina. Esperamos confianza y disciplina en nuestra relación con los pobres. Los recursos son de Dios y encargamos estos recursos a los pobres; en nuestra experiencia los pobres han demostrado ser buenos mayordomos de los recursos de Dios.

Mathew Titus Los pobres son personas más que confiables. Cuidan los superávits. Toman decisiones que probablemente ni nosotros tomaríamos. Los he visto perder todos sus ahorros al condonar la deuda de alguien que falleció y que no les podía devolver su dinero. La verdad es que yo tendría que pensarlo dos veces

si alguien me pidiese que perdiera el 20% de mis ahorros porque se los había prestado a alguien que murió de tuberculosis. Es realmente una decisión muy grande decir: 'Bueno, no importa; ella estaba enferma y necesitaba ese dinero.'

La actitud de los pobres hacia el dinero me ha enseñado mucho sobre mi propia actitud hacia el dinero. Ellos no perciben la riqueza como una base para determinar quienes son. Por eso, creo que han sido más que confiables. Ellos han sabido responder a las vidas y las necesidades de otras personas.



Foto: Richard Hanson, Tear Fund

¿Y qué piensa sobre el cobro de intereses en los préstamos otorgados a personas pobres?

Rajan Samuel Pienso que tendríamos que hablar con los pobres sobre la tasa de interés la cual puede variar de una persona a otra. Deberíamos cobrar por el servicio que brindamos y no interés sobre el préstamo.

Mathew Titus En el momento en que se le dice a alguien que se le está dando el dinero gratuitamente porque ha sido un fracasado en su vida y porque nunca lo podría devolver, se está afectando su motivación para devolverlo. Sin embargo, si se le dice a alguien que se le está ofreciendo un préstamo porque uno cree que es capaz y tiene la posibilidad de devolverlo, no a la misma tasa que cobraría un prestamista sino que a una tasa decente, posible y factible, uno se está acercando a esa persona con esperanza.

Rajan Samuel es Director de la Unidad de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Finanzas en EFICOR, Delhi, India.

Mathew Titus es Director de Sharan – Society Serving the Urban Poor, Delhi, India.

Reproducido de la revista Drishtikone.

Publicado por



100 Church Rd, Teddington, TW11 8QE, Inglaterra
Directora: Isabel Carter, 83 Market Place, South Cave, Brough, East Yorkshire, HU15 2AS, Inglaterra