USAID | ECUADOR
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

NEGOCIOS RURALES

Programa de Alfabetización Empresarial y Educación Financiera
Manual del Participante

Esta publicación ha sido posible gracias al generoso aporte del pueblo de los Estados Unidos de América a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID.
Su contenido es responsabilidad del Programa de Desarrollo Económico Local PRODEL y no refleja necesariamente el punto de vista de USAID o el Gobierno de los Estados Unidos de América.

NEGOCIOS RURALES

Programa de Alfabetización Empresarial y Educación Financiera

Segunda edición
Dirección, Coordinación y Revisión
Diego Andrade I.
Aportes Segunda Edición
UCACNOR, FUNDER Y CEFODI

Producción y Edición
Link Coaching & Consulting

CONTENIDO

- Introducción 4
- Créditos 5
- Antecedentes 6
- Sesión 1 7
- Sesión 2 22
- Sesión 3 29
- Sesión 4 38
- Anexos 49

INTRODUCCIÓN

El Programa de Desarrollo Económico Local PRODEL, financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional – USAID y ejecutado por FHI360 y ACDI/VOCA, trabaja en las zonas rurales fronterizas del norte y sur del Ecuador, en apoyo a las políticas y estrategias del gobierno nacional.

PRODEL es un programa de desarrollo económico que tiene como principal objetivo generar empleo e incrementar ingresos de manera sostenible, para lo cual desarrolla y aplica el enfoque de cadenas de valor. Este modelo incluye a todos los agentes económicos involucrados en el flujo de un producto, desde las fincas hasta las mesas de los consumidores, y las relaciones económicas y sociales entre estos agentes.

Con estos antecedentes, PRODEL, busca el desarrollo de buenas prácticas de producción, lo cual se verá reflejado en el incremento de la productividad y reducción de los costos.

Uno de los componentes de PRODEL es el de facilitar el acceso a servicios financieros de los diferentes actores que intervienen en el proceso productivo, buscando mejorar el flujo de recursos a lo largo del mismo, mediante la transferencia de metodologías y productos a instituciones financieras y el apoyo en la educación financiera y empresarial del productor.

Es así que se pone a consideración el presente material, que se enmarca dentro del programa de alfabetización empresarial y educación financiera que busca capacitar a los productores en aspectos financieros que permitan evaluar la rentabilidad de su actividad económica y gestionarla como un negocio/empresa; además de capacitarlos en temas de acceso a financiamiento, contribuyendo de esta manera a mejorar su potencial de ser considerados como sujetos de crédito en el sistema financiero formal.

Estamos convencidos que la educación financiera permitirá al productor acceder de mejor manera y con mayor oportunidad a servicios financieros, y en especial a financiamiento.

CRÉDITOS

La segunda edición del presente Programa de Alfabetización Empresarial y Educación Financiera toma como base el material de "Farming as a Business" desarrollado por ACDI/VOCA e implementado en varios países del mundo; mismo que fue adaptado a la realidad del Ecuador y complementado con el tema de educación financiera y acceso al financiamiento.

Adicionalmente se complementa con otros temas como los *"Siete Hábitos de la gente altamente Efectiva"*, mismos que surgieron de la evaluación del material de la primera edición.

Para el desarrollo de esta segunda edición se considera además los aportes realizados por los profesionales que implementan el programa en el campo, mismos que pertenecen a UCACNOR, FUNDER y CEFODI.

La metodología que se utiliza dentro del proceso de formación es la de escuelas de campo, la cual ha resultado ser efectiva al momento de capacitar a personas adultas en zonas rurales.

ANTECEDENTES

ACDI/VOCA es una organización de desarrollo internacional, de carácter privado y sin fines de lucro, que proporciona asistencia técnica a solicitud de productores, agro negocios, cooperativas, y entidades privadas y gubernamentales. Con experiencia en 122 economías de desarrollo y transición a nivel mundial, ACDI/VOCA combina las ventajas de la asistencia técnica a corto y largo plazo.

En este sentido y con el fin de alcanzar la misión de "identificar y descubrir oportunidades económicas para los productores y empresarios a nivel mundial, promoviendo principios democráticos y la liberación del mercado, formando asociaciones, cooperativas internacionales y alentando el manejo sólido de los recursos naturales", ACDI/VOCA crea y promueve una serie de actividades que ayudan a potenciar y mejorar los ingresos de los productores rurales, como el Programa de Alfabetización Empresarial y Educación Financiera, NEGOCIOS RURALES, que se desarrolla a continuación.

SESIÓN 1

Introducción a las Actividades Básicas de un Negocio

BIENVENIDA

NEGOGIOS RURALES

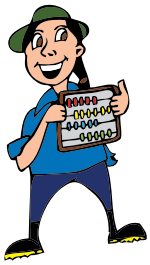
Programa de Alfabetización Empresarial y Educación Financiera.

Yo soy _____

Vengo de _____

Mi rol dentro de la comunidad _____

Numerología



Encontrar tres números distintos que sumados entre sí y multiplicados entre sí, den el mismo resultado.

Demostrar cómo la siguiente afirmación, es verdadera desde el punto de vista matemático: Cinco por cuatro veinte, más dos, igual a veintitrés.

SESIÓN
1

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

Objetivos

Expectativa

De este taller, yo espero.....

- Capacitar a los productores rurales en aspectos financieros
- Evaluar la rentabilidad de su actividad económica y transformarla en un negocio / empresa
- Capacitar a los productores rurales en temas de acceso al financiamiento
- Contribuir a mejorar su potencial de ser considerados sujetos de crédito en el sistema financiero formal

REGLAS DEL JUEGO

Ahora que tiene claros los objetivos del taller y las expectativas personales, proponga en grupos de cinco personas, tres (3) reglas de funcionamiento del taller.

Escríbalas

1. _____
2. _____
3. _____

Compártalas en plenaria

EL ÁGUILA QUE CREÍA SER GALLINA

Un día por la mañana un joven que andaba por el campo con sus cabras encontró un águila muy chiquita entre unos arbustos. Era un pichón que se había caído de su nido. Los nidos de las águilas están en las montañas. Este aguilucho se cayó desde muy alto. Los nidos de las águilas los destruyen piedras o ramas que se caen. A veces también se pelean los hermanos en el nido. Cuando esto pasa, los pequeños se caen y como no pueden volar, mueren al chocar con el piso. Sus mamás nunca los buscan. Pero este pequeño no había muerto. El joven no quiso abandonarlo así herido como estaba. Se lo llevó envuelto en un pañuelo. Al llegar a su ranchito lo cuidó mucho. Y cómo no tenía en donde ponerlo, lo metió al corral con las gallinas. Las gallinas no le hicieron mucho caso. No les importaba un águila en su corral. Al cabo de poco tiempo, la pequeña águila se recuperó de sus heridas y empezó a alimentarse con las gallinas. Pero se comportaba como una gallina. Corría como espantada y picaba el alimento del suelo con su pico. Así era porque no había visto nada diferente en toda su vida. No había aprendido a volar, ni le interesaba. Cuando salía del corral corría con las gallinas pero no intentaba volar. No miraba al cielo sino al piso buscando granos.

Al pasar de los meses la familia del joven ya se había acostumbrado al águila que se creía gallina. Era extraño ver a una enorme águila metida en un corral comportándose como gallina, pero ya ni lo notaban. Un día llegó un amigo del papá del joven y le dijo: Esta águila no está para corral, tenemos que llevarla afuera a que vuele y viva como águila. El joven le contestó: esta águila ya no es águila, es gallina y no volará. El señor sacó al águila del corral y la levantó lo más que pudo en el aire y le dijo – vuela. Pero al soltarla, el águila cayó al piso y se fue corriendo al corral con las demás gallinas. Ya ve, se lo dije, es gallina – dijo el joven. El señor se fue muy triste a su casa. Pero regresó la semana siguiente. Agarró al águila y se la llevó a la montaña más alta que encontró. Ahí la soltó al aire. Entonces el águila voló muy alto. Y ya nadie la volvió a ver nunca más.

EFECTIVIDAD PERSONAL

Actividad: Ciegos y mudos

Objetivo: Organizarse de mayor a menor en círculo en sentido anti-horario.

Reglas: El grupo se organizará en círculo, cada participante extenderá su mano derecha y el facilitador la tocará y asignará el elemento de la serie.

El grupo se organizará en el menor tiempo posible.

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

¿Qué es y qué hace un líder?

¿Qué hace un líder? → **Tiene actitud.-** no solo las competencias sino su actitud de apoyo a los demás.

¿Qué es un líder? → **Tiene aptitud.-** es el que tiene el mayor conocimiento y las mayores competencias.

Una Historia acerca de los hábitos de Responsabilidad, Objetivos Claros y Tener Prioridades:

Era la temporada de iniciar la siembra. Era un día miércoles y Don Manuel había empezado a planificar para el día viernes la siembra en la sementera. Para eso, él ya se había preparado con anterioridad comprando la semilla y todos los materiales que necesitaba. Había anotado en su cuaderno: la cantidad de semillas, el abono y todos los gastos que tenía que incurrir. Igualmente había planificado cuántos quintales de papas iba a sacar con lo sembrado.
Este fin de semana eran las fiestas en el pueblo vecino, pero Don Manuel prefirió dedicarse a sembrar, porque eso era más importante. Su amigo Jorge lo fue a visitar para tratar de convencerle de que fueran juntos a la fiesta del pueblo vecino pero Don Manuel le dijo que no podía, que tenía que trabajar.
También Don Jorge tenía que empezar la siembra, pero la verdad es que él no había todavía comprado casi nada. Sabía que tenía que sembrar pero no se había preparado, no tenía nada anotado y menos sabía cuanto podía producir su terreno. Ya el año pasado le pasó lo mismo, sembró tarde, la producción fue muy baja y casi se malogró. Recibió muy poco por la cosecha mientras Don Manuel, que sembró a tiempo,utilizando todos los materiales que había planificado tuvo muy buenos ingresos. Don Jorge se quejaba de su mala suerte. Pese a todo Don Jorge no quizo perderse las fiestas del pueblo vecino. Ya vería la próxima semana como se organizaba. Se molestó mucho por la negativa de Don Manuel, así es que se fue solo, y se gastó en las fiestas parte del dinero que había destinado para la siembra. Cuando regresó a la casa, su esposa le recriminó por su falta de responsabilidad.

¿Hizo bien Don Manuel en no acompañarle a su amigo a las fiestas?, ¿qué opinan de la actitud de Don Jorge?, ¿a cuál de los dos le irá mejor en la cosecha?. ¿Por qué son importantes los buenos hábitos de Responsabilidad, Objetivos Claros y Saber Priorizar?

SESIÓN
1

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

Una Historia acerca de los hábitos de Ganar-Ganar, Saber Escuchar y Trabajo en Equipo:

Con el invierno y las fuertes lluvias, el camino que lleva a la comunidad se había dañado. Don Manuel entonces reunió a sus compañeros para acordar unas mingas para arreglar el camino. Todos en la comunidad estuvieron de acuerdo. La primera minga iba a ser este día sábado. Juan, el dueño de la tienda del pueblo vecino, también participó en la minga, aunque no había sido invitado porque no pertenecía a la comunidad. Eso les alegró mucho a todos. "Es que mientras más personas participemos, más rápido se arreglará el camino, y con el camino abierto ganaremos todos", dijo Juan, "ustedes podrán venir tranquilamente a mi pueblo a comprar sus víveres en mi tienda, y yo no tendré que hacer pasar las mulas con la mercadería donde ustedes por ese camino peligroso, cobrándoles más porque me tocó alquilar las mulas" terminó comentando Juan. "Así es", dijo Don Manuel, satisfecho de su colaboración.
Mientras tanto Don Jorge, apenas si había participado. Estaba molesto porque habían hecho un cambio en el trazado del camino y él no estaba de acuerdo. Don Manuel y los otros vecinos le habían tratado de explicar que ese cambio era necesario porque el trazado anterior pasaba por una quebrada donde con las primeras lluvias siempre había derrumbes. No quizo escucharles, porque pensó que habían hecho el cambio solo para que el camino pase por cerca de sus casas. Ni siquiera prestó atención a sus explicaciones. Al final el camino se pudo concluir con las mingas. Y como Don Manuel apreciaba mucho a su vecino Jorge, que estaba resentido con todos, le invitó a su casa para convencerle que el cambio que habían hecho era lo mejor: "Tiene que escucharme, vecino", le repetía Don Manuel, "usted no nos ha querido escuchar, porque cree que hemos hecho el cambio para beneficiarnos solo nosotros, pero no es así. Présteme toda su atención y le explico". Pudo convencer a Don Jorge que le preste atención. Y después de explicarle en detalle, Don Jorge entendió que el cambio había sido bueno. "Perdóneme vecino", se disculpó Don Jorge, "es bueno aprender a escuchar, ha veces soy necio y me cierro a razones"

¿Hizo bien el tendero Juan en participar en la minga?. ¿Qué ganó participando en la minga de un pueblo que no era el de él?, ¿qué opinan de la actitud inicial de Don Jorge?. ¿Qué tan importante y efectivo es el Trabajo en Equipo de la comunidad?. ¿Por qué son importantes los buenos hábitos de buscar Ganar-Ganar, Saber Escuchar, el Trabajo en Equipo y buscar siempre aprender y Capacitarse?

Hábitos del productor exitoso

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

Trabajo en equipo: Agruparse y apoyarse para conseguir los objetivos comunes

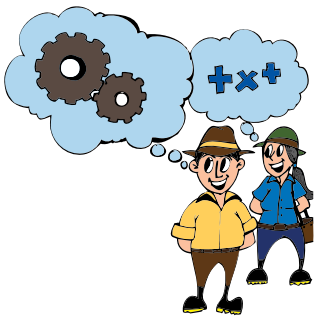
- Los seres humanos son seres sociales. Necesitan vivir juntos y apoyarse.
- Conformar grupos con metas claras y compartidas por todos.
- El Trabajo en Equipo genera Sinergias: el trabajo hecho de esta manera rinde más que la suma de los esfuerzos aislados.
- Ser solidarios es trabajar en equipo, por ejemplo en las mingas de la comunidad.

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

Premio Mayor

Usted es un productor que ha estado trabajando todo el día. Es de noche y a medida que oscurece decide dejar de trabajar y se dirige a la tienda a comprar detergente antes de retornar a casa. Compra una marca particular de detergente pues sabe que esta empresa está ofreciendo premios de 1000 a 5000 dólares a los ganadores. Usted queda sorprendido cuando descubre en su paquete de detergente un comprobante ganador de 5000 dólares.

¿Qué haría con el dinero que ha ganado?



De algunos ejemplos de Negocios de su zona:

_____

_____

¿Por qué estos negocios son importantes para su comunidad?

_____

SESIÓN
1

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES BÁSICAS DE UN NEGOCIO

¿Qué es un Negocio?

"Es una actividad manejada con el propósito de generar una ganancia al proporcionar un producto o servicio".

El objetivo de un negocio es proveer productos o servicios a precios razonables generando una ganancia.

Un negocio usa:

- Capital → dinero invertido
- Talento humano → personal
- Tecnología → mejorar la calidad, equipo, maquinaria y productividad

¿Qué es Mercado?

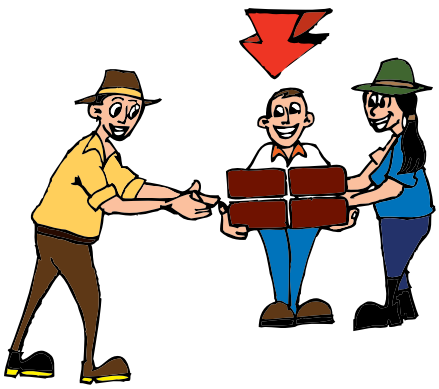
"Es el lugar donde se encuentran los productores y los compradores de un bien o servicio y negocian los precios de esos bienes"

¿Qué es Inversión?

"Es el dinero que se usa para financiar una actividad o negocio con el fin de producir una ganancia"

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

¿Es beneficioso entregar la producción a un intermediario?
¿Por qué le interesa al intermediario eliminar las organizaciones?
¿Por qué es importante ser fiel a la organización?
¿Cómo aplicaría las ideas consideradas hoy a su propio negocio?



SESIÓN 2

Planificación del Trabajo

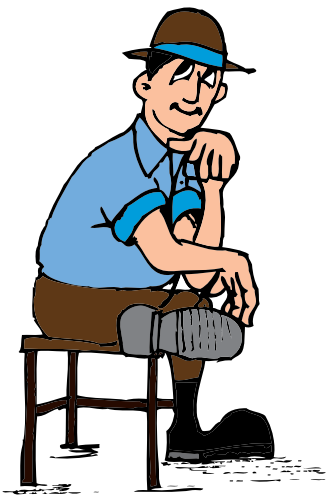
REVISIÓN DE LA SESIÓN ANTERIOR

- ¿Cómo aplicaría los conceptos considerados anteriormente a su negocio?
- ¿Qué tan importantes son los hábitos de un productor efectivo?
- ¿Cómo ayuda el trabajo en equipo a las comunidades?

EL NEGOCIO QUE QUERÍA PONERSE CARLOS

Don Manuel se encontró el otro día con su vecino Carlos. Carlos le comentó que quería empezar un negocio adicional para traer más ingresos para su familia porque su hijo mayor Carlitos Miguel ya entraba en el colegio y su educación le iba a demandar mayores gastos. Carlos le pidió a Don Manuel que le ayude a pensar que negocio sería bueno ponerse en el pueblo. Pensando en sus habilidades, Carlos le decía que siempre fue hábil para la mecánica porque tenía una camioneta con la cual llevaba sus cosechas al mercado y él mismo le dada mantenimiento y le arreglaba las fallas. En el pueblo donde vivían Don Manuel y su vecino Carlos no había ninguna mecánica y los moradores del lugar tenían que llevar sus carros al pueblo vecino que quedaba a 20 minutos donde había una mecánica o traer al mecánico de allá para que les venga a arreglar los carros. Eso era muy incómodo para todos y deseaban que alguien pusiera una mecánica en el pueblo. Sin embargo Carlos, pese a conocer bastante de mecánica no tenía todas las herramientas que se necesitaban para ponerse el negocio. Seguramente tendría que pedir un préstamo para comprar esas herramientas.
Algunos días después Carlos le comentó a Don Manuel que se había enterado que el dueño de la mecánica del pueblo vecino le había comentado a un amigo que estaba pensando ponerse una mecánica en el pueblo de Carlos.

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de Carlos y cuáles son las oportunidades y amenazas que tiene para instalar su negocio?



DINAMICA FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
(Son todos los éxitos que hemos tenido)	(Son todos los errores que hemos cometido)

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
(Son todas las buenas noticias que pueden favorecer al negocio)	(Son todas las noticias negativas del entorno que pueden afectar al negocio)

CICLO DE PLANIFICACIÓN

1. Definir los objetivos que se quieren lograr al final de un período dado y los requisitos que se necesitan para tener éxito (planificación y elaboración del presupuesto).

2. Establecer cómo se van a lograr las metas (plan de trabajo y flujo de efectivo.)

3. Programar ejercicios periódicos de monitoreo que informe si se continúa en camino a la meta.

4. Analizar los resultados al final de un año o temporada para calcular ganancias o pérdidas y evaluar la estrategia que se siguió (análisis de ganancias y pérdidas).

5. En base a las conclusiones obtenidas, realizar ajustes sobre qué hacer en la siguiente temporada/año (aplicar las lecciones aprendidas)

¿Qué es Misión?

Responde a la pregunta ¿Quiénes somos? y ¿Para qué existimos?

¿Qué es Visión?

Es el objetivo o sueño que queremos alcanzar en el tiempo

¿Qué son los Objetivos?

Son las metas que queremos alcanzar en base a la Planificación

ACTIVIDAD: PLANIFICANDO UN NEGOCIO

Ejercicio sobre su negocio

¿Qué deseo lograr con mi negocio en un año y después?

¿Cuáles son las necesidades que se satisfacen con mis productos y los beneficios que proveen a la comunidad?

¿Qué hacer para mejorar la producción?

¿Cuánto dinero voy a gastar para alcanzar mi meta?

¿Cuándo se iniciará el proceso de mejora?

Con toda la información que ha recopilado en las preguntas anteriores defina los objetivos del negocio.

ACTIVIDAD: PLANIFICANDO UN NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

PLAN DE TRABAJO													
ACTIVIDADES	CUÁNTO VOY A VENDER O GASTAR EN CADA MES ?												QUÉ VOY HACER ?
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	

SESIÓN 3

ELABORACIÓN Y MANEJO DE REGISTROS

REVISIÓN DE LA SESIÓN ANTERIOR

- ¿Qué han aprendido del proceso de planificación que acabaron de completar?
- ¿Consideran que la Planificación les puede ayudar a mejorar su Producción?
- ¿Es importante conocer los productos y precios que tiene la competencia?
- ¿Cómo aplicaría los conceptos considerados anteriormente a su negocio?
- ¿Cómo le fue con la elaboración de su Plan de Trabajo?

LA CADENA

Objetivo:

- Lograr que cada grupo haga pasar las bolitas a través de las cucharitas que cada uno tiene en la boca.

Situación:

- Usted va a formar parte de una cadena. Su rol es permitir, con trabajo en equipo, que esa cadena no se rompa.

Instrucciones

- Formar 2 grupos
- Cada participante tomará una cucharita.
- Se alinearán en fila para formar una cadena.
- Hay que hacer pasar las bolitas de una cucharita a otra desde el inicio hasta el final y depositarlas en el bote

LA CADENA (continuación)

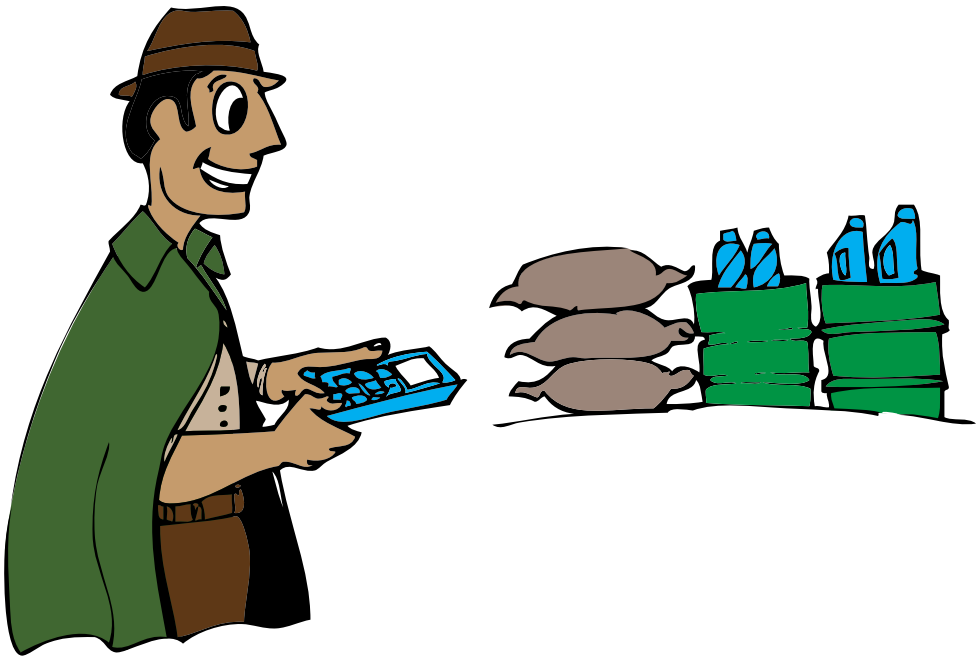
- Las bolitas se inician en la primera cucharita, deben pasarse sin que se caigan de una cucharita a otra y deben llegar sin inconvenientes al final y caer en el balde.
- Siempre debe haber una bolita en cualquiera de las cucharas de la fila, y no se la puede tocar.
- Bolita que se les cae, la pierden.
- Al final contaremos las bolitas que tengan en cada balde y veremos que grupo tiene más puntaje.

VENTAJAS DEL MANTENIMIENTO DE REGISTROS

- Los registros proporcionan información que se puede usar para comparar un negocio con otro.
- Los registros pueden ayudar a detectar rápidamente cuando las cosas van mal, permitiendo corregirlas a tiempo.
- Los registros proporcionan un almacenamiento de información para una planificación futura.
- Un productor puede asegurarse de no gastar demasiado dinero y evitar entrar en dificultades financieras.
- Los registros ayudan a mostrar que el negocio puede generar ganancias y que se tiene la capacidad de devolver el dinero que se está prestando.

LIBRO DE REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS

- Llevar registro del trabajo realizado en la actividad.
- Saber qué insumos ha comprado para la producción, cuándo se compró y cuánto se gastó en el mismo.



FLUJO DE CAJA

- El propósito del flujo de caja es mostrar cuánto dinero necesitará cada mes para llevar a cabo su actividad económica, y cuánto efectivo se podría esperar ganar.

- Saber cuánto dinero necesita, cuándo lo necesita y si se ganará el efectivo suficiente para cubrir los costos, ayuda a preparar los gastos por adelantado.

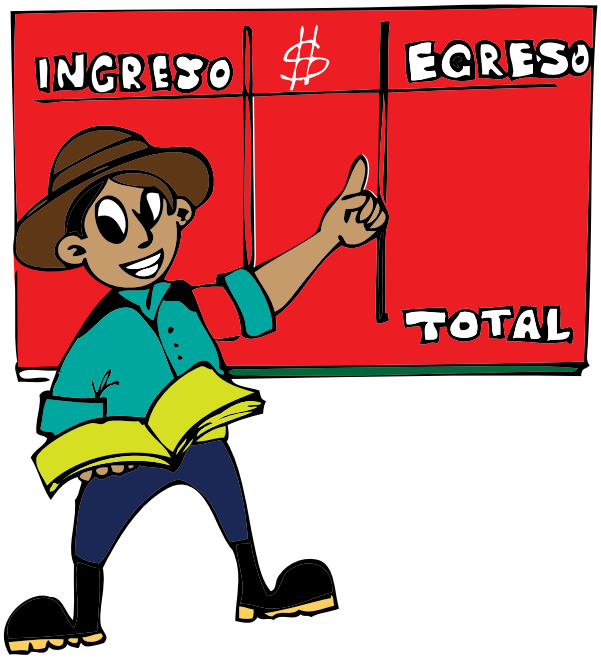
- Ayuda a planificar si se necesita ahorrar dinero de las ganancias o pedir prestado dinero .

GANANCIA O PÉRDIDA

Total de Ventas - Total Gastos = Ganancia (+) o Pérdida (-)

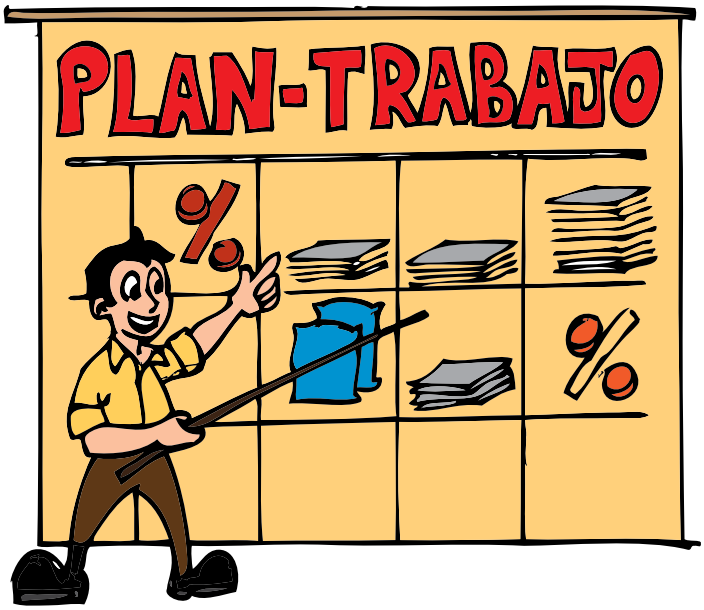
La ganancia o pérdida es la diferencia entre el costo de producción del negocio y el ingreso obtenido de las ventas.

En base al flujo de caja, y al libro de ingresos y egresos, es posible calcular una ganancia o pérdida y compararla con el plan elaborado para la temporada.



PLAN DE TRABAJO VS. DATOS REALES

¿Cómo se relaciona el cuadro de Plan de Trabajo y el Flujo de Efectivo del Productor?



SESIÓN 4

EDUCACIÓN FINANCIERA

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

AHORRAN DINERO

- APORTES DE CAPITAL
- LIBRETA DE AHORROS
- CUENTA CORRIENTE
- PÓLIZA DE ACUMULACIÓN

ENTIDAD FINANCIERA

NECESITAN DINERO

- CRÉDITOS

Reflexión: El dinero que una entidad financiera concede en crédito, pertenece a las personas que ahorran.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

- Cuenta de Ahorros: Depósitos de los clientes por los que se recibe interés.
- Cuenta Corriente: Depósitos a la vista que tienen los clientes. No ganan interés (en algunos casos).
- Tarjetas de Débito: Son las Tarjetas con las que retiramos dinero de los cajeros automáticos.
- Cajero Automático: Son aquellas máquinas donde retiramos dinero con nuestra tarjeta sin necesidad de acercarse al Banco.
- Tarjeta de Crédito: Es una tarjeta que sirve como medio de pago en establecimientos comerciales. Es otro tipo de financiamiento.

PROCESO PARA ACCEDER A UN CRÉDITO

Identificar la necesidad del crédito y su destino

Identificar a dónde acudir, a quién solicitar y cómo

Entregar los requisitos y estar presto al análisis

PROCESO PARA ACCEDER A UN CRÉDITO

CRÉDITOS CON GARANTÍA PERSONAL	ESTADO		
	PENDIENTE	EN PROCESO	LISTO
Copia de la cédula del solicitante y cónyuge legibles			
Copia de la cédula del garante y cónyuge legibles			
Copia del certificado de votación actualizado solicitante y cónyuge			
Copia del certificado de votación actualizado garante y cónyuge			
Copia de cualquier servicio básico: agua, luz o teléfono de los últimos tres meses			
Copia de la libreta de ahorro de la cooperativa o del Banco donde aplica para el crédito			
Rol de pagos o certificados de sueldos de Solicitantes o Garantes en caso de trabajar en institución pública o privada			
Certificado simple del Registrador de la Propiedad o la copia del predio urbano o rural			
CRÉDITOS GARANTÍA HIPOTECARIA			
Copia de la cédula del solicitante y cónyuge legibles			
Copia del certificado de votación actualizado			
Escrituras a hipotecar o copias legalmente notariadas			
Pago del impuesto predial del año			
Certificado del Registro de la Propiedad historiado			
Copia de cualquier servicio básico: agua, luz o teléfono de los últimos tres meses			
Copia de la libreta de ahorro de la cooperativa o del Banco donde aplica para el crédito			

INFORMACIÓN PARA OBTENER UN CRÉDITO

INGRESOS	VALOR (USD)
INGRESOS FINCA	
INGRESOS FIJOS	
INGRESOS CÓNYUGE	
ARRIENDOS	
PENSIONES	
OTROS INGRESOS	
TOTAL INGRESOS	

EGRESOS	VALOR (USD)
ALIMENTACIÓN	
EDUCACIÓN	
TRANSPORTE	
ARRIENDO	
GASTOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
SERVICIOS BÁSICOS	
DEUDAS	
OTROS EGRESOS	
TOTAL DE EGRESOS	

FLUJO DE EFECTIVO =	TOTAL DE INGRESOS - TOTAL DE EGRESOS

CONDICIONES DEL CRÉDITO

- CONOCIMIENTO DEL SOLICITANTE
- MONTO
- GARANTÍAS
- FORMA DE PAGO
- PLAZO
- DESTINO DEL CRÉDITO
- TASA DE INTERÉS

CONDICIONES DEL CRÉDITO

Tasa de Interés y Costo del Crédito

- Tasa de Interés: Tasa porcentual a la que estamos pagando un Crédito. Es el precio del dinero.
- Tasa de Interés Activa: Es aquella tasa que cobra la Institución Financiera para otorgar un Crédito a un cliente.
- Tasa de Interés Pasiva: Es aquella tasa que paga la Institución Financiera a los depositantes por sus depósitos.
- Costo de Crédito: Son todos los costos en los que se incurre desde el momento de la solicitud de crédito y hasta que se reciben los recursos.

ESTRUCTURA DE UN PAGARÉ

BANCO S.A.

N . 00001
POR: $ .....

El Banco S.A., por una parte que para efectos del contrato se lo podrá denominar
" El Banco " ; por otra parte .....
por sus propios derechos y por otra el señor .....
en calidad de garante solidario, libre y voluntariamente.

PRÉSTAMO:
EL Banco S.A. da un préstamo a favor del señor .....

....., la cantidad de .....en dinero efectivo

mas los intereses respectivos en el plazo de .....días

El capital y los intereses se pagarán mediante ..... cuotas iguales de.....
de acuerdo a la Tabla de Amortización que se acompaña.

La Tabla de Amortización se podría modificar cuando se produzcan reajustes de interés,
en cuanto al pago de la cuota, a intereses y al capital reducido.

En el caso en que el deudor se atrase en las cuotas se cobrará una tasa de interés
por mora establecida por los Organismos de Control.

GARANTE:
El señor..... declara y se constituye en el garante
solidario del presente préstamo para con el Banco S.A. para el pago de capital e intereses.

FIRMA DEL DEUDOR
C.I.

FIRMA DEL CÓNYUGE
C.I.

FIRMA DEL GARANTE
C.I.

FIRMA DEL CÓNYUGE DEL GARANTE
C.I.

EJEMPLO DE FORMATO DE TABLA DE PAGOS

Cliente:
Dirección:
Crédito Número:
Plazo:
Monto
Taza de Interés %:
Fecha de Emisión:
Cuenta de Cobro:

Cuota	Cuota a pagar	Capital	Interés	Vencimiento

ANEXOS

ANEXO A1: Cuadro resumen de las reglas de juego.

ASPECTO	PLAN A IMPLEMENTARSE			
	SESIÓN 1	SESIÓN 2	SESIÓN 3	SESIÓN 4
Lugar de la reunión				
Fechas de la capacitación				
Horario de los cursos				
Requerimiento del material				
Metodología de participación				
Metodología de evaluación				
Medidas a tomarse por atrasos				
Medidas a tomarse por inasistencia				
Otros				

ANEXO I.1: Qué haría con el dinero que ha ganado?

ANEXOS 1.1

	ACTIVIDAD	CONSUMO	INVERSIÓN
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

ANEXO I.2: Puntos Principales de la Sesión I

1	Desarrollar una autoestima y actitud positivas permitirán mejorar en casi todos los ámbitos de la vida, empezando a plantearse nuevas metas e impulsar habilidades
2	Mantener buenos hábitos de trabajo son importantes para ser un productor efectivo. Son 7 hábitos: Ser Responsable, tener Metas Claras, tener Prioridades, saber Escuchar, pensar Ganar-Ganar, Trabajar en Equipo y Capacitarse.
3	Negocio es una actividad manejada con el propósito de generar una ganancia al proporcionar un producto o servicio
4	Un negocio usa capital (dinero invertido) para crear una ganancia (más dinero que aquel con el que empezó).
5	Ganancia es la diferencia entre el costo de producción y el precio de venta que se obtiene en el mercado.
6	Para aumentar nuestra ganancia, es necesario que: i) El precio pagado suba; ii) La cantidad de producto que tenemos que vender (volumen) aumente, o; iii) El costo de producción y comercialización baje.
7	Se requiere planificar por temporada o año para el uso de recursos y el manejo diario de actividades.

Anexo II.2. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades

Debilidades	Amenazas

Anexo II.3. Plan de Trabajo

CUANTO VOY A VENDER O GASTAR EN CADA MES												
ACTIVIDADES	Ene ($)	Feb ($)	Mar ($)	Abril ($)	May ($)	Jun ($)	Jul ($)	Ago ($)	Sep ($)	Oct ($)	Nov ($)	Dic ($)

Anexoll.4: Fijación de Precios

ANEXO III.1: Registro de Actividades

Fecha	Actividad Realizada	Insumos Utilizados	Precio Total

ANEXO III.2.a: Libro de Registro de Ingresos

Fecha	Producto / Concepto	Unidades	Precio Unitario	Precio Total
			TOTAL DE INGRESOS (VENTAS)	

ANEXO III. 2.b: Libro de Registro de Egresos

Fecha	Actividad Realizada	Insumos Utilizados	Unidad / Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
			TOTAL DE EGRESOS (Actividades e Insumos)		

Anexo III.3 Flujo de Efectivo

Mes	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Ingresos (Ventas)												
Total Ingresos												
Egresos (Gastos)												
Total Egresos												
Ingresos - Egresos (+ /-)												

Anexo IV.1: Requisitos Genéricos solicitados por las Entidades Financieras

CRÉDITOS CON GARANTÍA PERSONAL	ESTADO		
	PENDIENTE	EN PROCESO	LISTO
Copia de la cédula del solicitante y cónyuge legibles			
Copia de la cédula del garante y cónyuge legibles			
Copia del certificado de votación actualizado solicitante y cónyuge			
Copia del certificado de votación actualizado garante y cónyuge			
Copia de cualquier servicio básico: agua, luz o teléfono de los últimos tres meses			
Copia de la libreta de ahorro de la cooperativa o del Banco donde aplica para el crédito			
Rol de pagos o certificados de sueldos de Solicitantes o Garantes en caso de trabajar en institución pública o privada			
Certificado simple del Registrador de la Propiedad o la copia del predio urbano o rural			
CRÉDITOS GARANTÍA HIPOTECARIA			
Copia de la cédula del solicitante y cónyuge legibles			
Copia del certificado de votación actualizado			
Escrituras a hipotecar o copias legalmente notariadas			
Pago del impuesto predial del año			
Certificado del Registro de la Propiedad historiado			
Copia de cualquier servicio básico: agua, luz o teléfono de los últimos tres meses			
Copia de la libreta de ahorro de la cooperativa o del Banco donde aplica para el crédito			

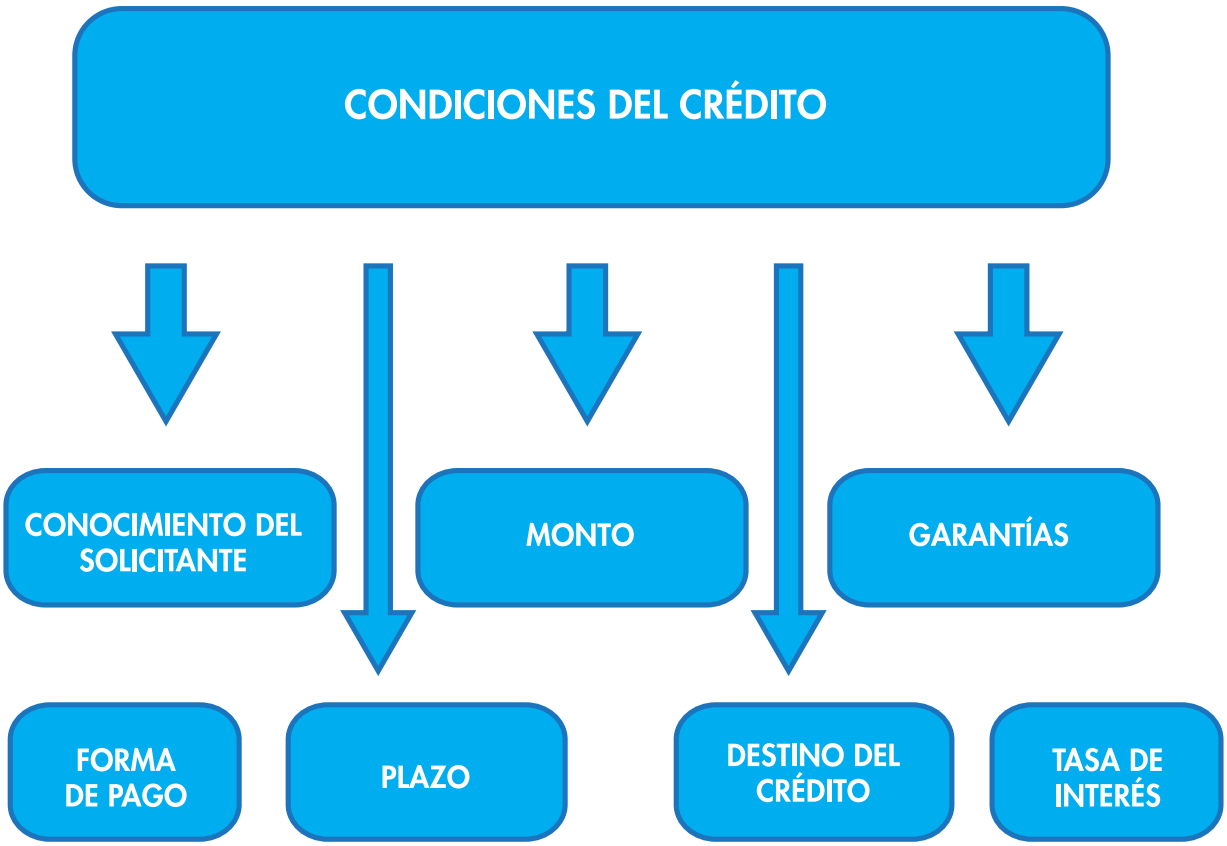
ANEXO IV.2 Solicitud de Crédito (Información que debe llenar el cliente)

INGRESOS	VALOR (USD)
INGRESOS FINCA FIJOS CÓNYUGE ARRIENDOS PENSIONES OTROS INGRESOS	
TOTAL INGRESOS	

EGRESOS	VALOR (USD)
ALIMENTACIÓN EDUCACIÓN TRANSPORTE ARRIENDO GASTOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SERVICIOS BÁSICOS DEUDAS OTROS EGRESOS	
TOTAL DE EGRESOS	

FLUJO DE EFECTIVO =	TOTAL DE INGRESOS - TOTAL DE EGRESOS

Anexo IV. 3 : CONDICIONES DEL CRÉDITO



Anexo IV.4a : Estructura de un Pagaré

BANCO S.A.

N . 00001
POR: $ .....

El Banco S.A., por una parte que para efectos del contrato se lo podrá denominar " El Banco " ; por otra parte .....
por sus propios derechos y por otra el señor .....
en calidad de garante solidario, libre y voluntariamente.

PRÉSTAMO:
EL Banco S.A. da un préstamo a favor del señor .....

....., la cantidad de .....en dinero efectivo

mas los intereses respectivos en el plazo de .....días

El capital y los intereses se pagarán mediante ..... cuotas iguales de.....
de acuerdo a la Tabla de Amortización que se acompaña.

La Tabla de Amortización se podría modificar cuando se produzcan reajustes de interés, en cuanto al pago de la cuota, a intereses y al capital reducido.

En el caso en que el deudor se atrase en las cuotas se cobrará una tasa de interés por mora establecida por los Organismos de Control.

GARANTE:

Solidario del presente préstamo para con el Banco S.A. para el pago de capital e intereses.

FIRMA DEL DEUDOR
C.I.

FIRMA DEL CÓNYUGE
C.I.

FIRMA DEL GARANTE
C.I.

FIRMA DEL CÓNYUGE DEL GARANTE
C.I.

Anexo IV.4b : Formato de Tabla de pagos

Cliente:
Dirección:
Crédito Numero:
Plazo:
Monto:
Tasa de Interés % :
Fecha de Emisión :
Cuenta de Cobro:

Cuota	Cuota a pagar	Capital	Interés	Vencimiento

Anexo IV.5a : Ejemplo de solicitud de crédito

INSCRIPCION DE MICROCREDITOS

No. INSCRIPSION
SUCURSAL
ASESOR

INFORMACION PERSONAL DEL SOLICITANTE

APELLIDOS | NOMBRES | C.C./RUC/PASAP | NACIONALIDAD
FECHA DE NACIMIENTO (aaaa/mm/dd) | SEXO: MASCULINO | FEMENINO | NRO. PERSONAS QUE DEPENDEN

ESTADO CIVIL: CASADO, VIUDO, SOLTERO, UNION LIBRE, DIVORCIADO
NIVEL DE EDUCACION: PRIMARIA, SECUNDARIA, SUPERIOR, NINGUNA
SITUACION LABORAL: DEPENDIENTE, INDEPENDIENTE, NEGOCIO PROPIO, JUBILADO, NO TRABAJA
NOMBRE DE LA EMPRESA
DIRECCION EMPRESA
TELEFONO
CARGO
PROFESION
OCUPACION
TIEMPO LABORAL EN MESES
PROPIETARIO
AGRICULTOR
CAMPESINO
ES JEFE DE HOGAR: SI / NO
TIENE DECLARACION DE BIENES: SI / NO

INFORMACION DEL DOMICILIO

Dirección (Calle, Nro, detalle si no tuviera nro.)
VIVIENDA: PROPIA, FAMILIAR, ARRENDADA, ANTICRESIS, HIPOTECA
UBICACION DE LA REFERENCIA
PROVINCIA: EL ORO
CIUDAD: EL GUALO
PARROQUIA: EL GUALO
BARRIO: 3 DE JULIO
TELEFONO PERSONAL O CONTACTO
FAX
REFERENCIA DE UBICACION:
TIEMPO DE HABITABILIDAD
NOMBRE DEL ARRENDADOR
CELULAR
CORREO ELECTRONICO
TELEFONO DEL ARRENDADOR O FAMILIAR

INFORMACION DEL CONYUGUE

APELLIDOS | NOMBRES | NACIONALIDAD
FECHA DE NACIMIENTO (aaaa/mm/dd) | C.C./RUC/PASAP

NIVEL DE INSTRUCCION: PRIMARIA, SECUNDARIA, SUPERIOR, NINGUNA
SITUACION LABORAL: DEPENDIENTE, INDEPENDIENTE, JUBILADO
NOMBRE DE LA EMPRESA
DIRECCION EMPRESA
TELEFONO DE LA EMPRESA
CARGO
TIEMPO LABORAL EN MESES

INFORMACION DEL CREDITO

MONTO SOLICITADO | PLAZO SOLICITADO EN MESES | FORMA DE PAGO: MENSUAL, TRIMESTRAL, SEMESTRAL, ANUAL

ACTIVIDAD A LA QUE SE DESTINARA EL PRESTAMO: AGRICOLA, PECUARIA, PESCA ARTESANAL, INDUSTRIA, COMERCIO, SERVICIOS, OTROS

SITUACION PATRIMONIAL

ACTIVOS CORRIENTES	VALOR	$ 171.500,00
CAJA/BANCOS		$ 1.000,00
CUENTAS POR COBRAR		$ 1.000,00
INVENTARIOS		$ 14.000,00
ACTIVOS FIJOS		
MAQUINARIAS Y MUEBLES		$ 15.000,00
MUEBLES Y ENSERES		$ 7.000,00
TERRENOS Y EDIFICIOS		$ 35.000,00
OTROS ACTIVOS		$ 1.000,00

PASIVOS	VALOR	$ 0,00
CUENTAS POR PAGAR		
PROVEEDORES		
PRESTAMOS (MENORES A 1 AÑO)		
PRESTAMOS (MAYORES A 1 AÑO)		
TARJETAS DE CREDITO		
DEUDAS DE FAMILIARES		

DESTINO DEL CREDITO		
CAPITAL DE TRABAJO	$	7.000,00
ACTIVOS FIJOS		
OTROS		
TOTAL	$	7.000,00

VALOR REFERENCIAL

TIPO DE GARANTIA	PROPIETARIO	QUIROGRAFARIO	TOTAL
		7000	7000

PERSONAS QUE SE PRESENTARAN EN CASO DE CREDITO
PERSONAS QUE SE HIPOTECARAN EN CASO DE MAYOR MONTO
ES GARANTE DE OTROS PRESTAMOS: SI / NO
SI SU RESPUESTA ES QUE SI, INDIQUE EL MONTO: $

INFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

NOMBRE DEL NEGOCIO
HORARIO DE ATENCION
DIAS TRABAJO
TIPO DE EMPRESA: FAMILIAR, UNIPERSONAL, SOCIETARIO
TIPO DE LOCAL: PROPIO, ARRENDADO, MINGA, ANTICRESIS
LUGAR DE VENTAS: LOCAL, AMBULANTE, OTRO
NIVEL DE COMPETENCIA: ALTA, MEDIA, BAJA, SIN COMPETENCIA
PROVINCIA: EL ORO
CIUDAD: 0
PARROQUIA: TENGUEL
BARRIO: SITIO EL RANCHO
TELEFONO: 2932197
FAX
CORREO ELECTRONICO
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO EN AÑOS
NOMBRE DEL ARRENDADOR
TELEFONO DEL ARRENDADOR
ACTIVIDAD ECONOMICA ESPECIFICA
CAPACITACION: SI / NO
NRO. DE PERSONAS
DISPONIBILIDAD DEL NEGOCIO DURANTE EL: DIA, NOCHE
ESTABILIDAD: SI / NO
ESPACIADO: SI / NO
VOLUMEN DE CLIENTES

SITUACION SOCIO ECONOMICA GLOBAL

DATOS DE INGRESOS Y GASTOS | INFORMACION | MENSUAL

INGRESOS	VALOR	$		
INGRESOS ACTIVIDAD PRODUCTIVA		% FIJO	PRODUCTOS	
FIJOS	$ 1.300,00	OTROS INGRESOS		0,00
OCASIONALES		TOTAL INGRESOS		$ 1.300,00
PROVEEDORES				

EGRESOS	VALOR	$		
ALIMENTACION	100	SERVICIOS BASICOS	$ 15,75	
EDUCACION		DEUDAS		
TRANSPORTE	800	OTROS EGRESOS	$ 100,00	
VIVIENDA		TOTAL EGRESOS	$ 115,75	
GASTOS UNIDAD PRODUCTIVA	500			

REFERENCIAS

FAMILIARES Y PERSONALES: BUENAS, MALAS, SIN REFERENCIAS

APELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCION	PARENTESCO	TELEFONO
APELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCION	PARENTESCO	TELEFONO

COMERCIALES Y/O PROVEEDORES: BUENAS, MALAS, SIN REFERENCIAS

APELLIDOS Y NOMBRES	CACAO DE TRABAJADORES AUTONOMOS AGRICOLAS EL PARA	DIRECCION	EL GUALO	ARTICULO	CACAO	TELEFONO	2 248370	VALOR	824
APELLIDOS Y NOMBRES		DIRECCION		ARTICULO	CACAO	TELEFONO		VALOR	850

BANCARIOS

ENTIDAD	NRO. DE CUENTA	TIPO		SALDO PROMEDIO		CONDICIONES
		AHORRO	CTE		FECHA DE APERTURA	
		AHORRO	CTE		FECHA DE APERTURA	

VERACIDAD DE LA INFORMACION: EXCELENTE, BUENA, REGULAR, MALA
VERIFICADO POR:

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO Y NEGOCIO

DOMICILIO | NEGOCIO