

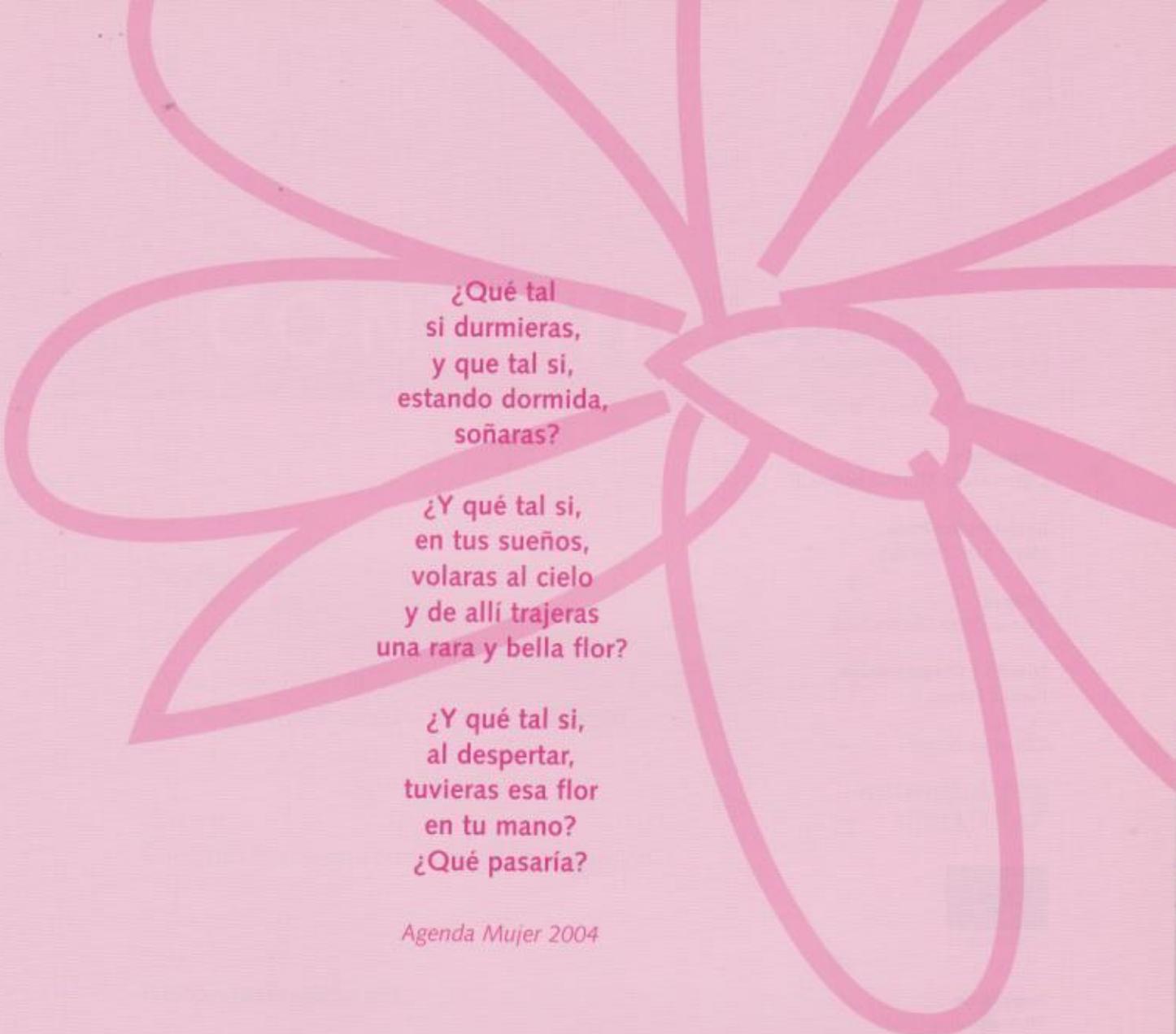
# En busca de recursos económicos



*Vamos*  
**MUJER**

*Por una Vida Digna*





¿Qué tal  
si durmieras,  
y que tal si,  
estando dormida,  
soñarás?

¿Y qué tal si,  
en tus sueños,  
volaras al cielo  
y de allí traerás  
una rara y bella flor?

¿Y qué tal si,  
al despertar,  
tuvieras esa flor  
en tu mano?  
¿Qué pasaría?

*Agenda Mujer 2004*

*Nuestros agradecimientos a las mujeres de las organizaciones que participaron en el seminario:  
En búsqueda de recursos económicos. Grupo de mujeres Luna Llena, Grupo Hogar Comunitario FAMI – Bello,  
Corporación Mujeres Unidas del Limonar, Coordinación Zonal de Mujeres de la Nororiental y la Asociación Red  
de Comunicaciones de Mujeres Populares hacia el Futuro.*



En busca de recursos económicos  
Guía de trabajo para mujeres

© Corporación Vamos Mujer

**Contenido**

Liliana María Moreno Betancur

**Revisión temática**

Marta Inés Montoya

**Editora**

Carmen Elisa Chaves Soto

**Diseño y Diagramación**

Piedad Franco H.

Con el apoyo de:



UNIÓN EUROPEA

**Impresión**

Multipresos Ltda

**Corporación Vamos Mujer**

Medellín

Noviembre de 2004

ISBN: 958-96418-7-3



# CONTENIDO

Introducción .....	6
<b>Tema 1</b> .....	9
Diseño del área financiera de la organización	
<b>Tema 2</b> .....	21
Construcción de una propuesta de financiación	
<b>Tema 3</b> .....	35
Fuentes de financiación	
<b>Bibliografía</b> .....	48



# INTRODUCCIÓN

La Corporación Vamos Mujer, desde su programa Ecofeminismo y Desarrollo Sostenible, busca el empoderamiento de las organizaciones de mujeres populares urbanas y rurales para que posicionen, social y políticamente, alternativas propias de desarrollo sostenible desde sus iniciativas ambientales de género, soberanía alimentaria, económicas, organizativas y de paz. Para lograrlo, una condición necesaria es la autonomía económica, entendida en términos de la consecución de recursos económicos; la toma de decisiones según las necesidades prácticas e intereses estratégicos y la autorización propia del manejo de los recursos.

Atendiendo a este planteamiento la Corporación realizó en el año 2002 el seminario – taller **“En la búsqueda de recursos**

**económicos”**, en el marco del convenio establecido con la agencia de cooperación internacional Intermón-Oxfam, con el objetivo de la “puesta en marcha de un servicio de acompañamiento, asesoría y capacitación a grupos de mujeres sobre la elaboración y gestión de proyectos económicos orientados a la financiación de sus propias propuestas”.

El seminario taller se llevó a cabo con el propósito de brindar un espacio de formación para que mujeres populares, pertenecientes a cinco organizaciones, reflexionaran sobre la importancia de definir procedimientos específicos que las ayudaran a conseguir los recursos económicos necesarios para poner en marcha todas las actividades de la organización y garantizar una retribución monetaria a quienes realizan esas labores. Esta cartilla es el



resultado de las reflexiones, conversaciones y experiencias expresadas en los talleres y del material de trabajo utilizado y validado por ellas.

El documento está constituido por tres temas que se interrelacionan entre sí y que se pueden emplear de forma individual o conjunta, según la necesidad de cada grupo. El primero hace referencia a la importancia de diseñar una estructura financiera al interior de la organización cuya finalidad sea garantizar la consecución de recursos monetarios para realizar las actividades del plan de trabajo. El segundo apartado entrega las herramientas teóricas y metodológicas para la elaboración de la propuesta de financiación con base en la construcción de proyectos. La última temática se refiere a las fuentes financieras y la forma de

evaluar cual de ellas es la más conveniente para financiar la propuesta.

Para la exposición y comprensión, los temas se desarrollan en cuatro secciones: el objetivo del apartado, un acercamiento analítico a la temática tratada, la metodología guía, ejemplificada con el proceso llevado a cabo por el grupo de mujeres urbanas Luna Llena, y un resumen de las herramientas utilizadas o sugeridas.

Esperamos que esta cartilla sea de gran utilidad para concretar los sueños de las organizaciones y para abrir un espacio de reflexión sobre la relación de las mujeres con el dinero, no solo desde las opciones de acceso al mismo, también para sentirse con el derecho a tenerlo y a utilizarlo.



## Tema 1

# Diseño del área financiera de la Organización



## Objetivo

Diseñar un área financiera dentro de la estructura de los grupos de mujeres, que permita garantizar recursos monetarios para realizar las actividades del plan de trabajo de las organizaciones



## Acercamiento al tema

### Área Financiera

En los grupos de mujeres existe, generalmente, una división del trabajo para llevar a cabo todas las tareas derivadas del plan de la organización. Es así como se distribuyen en equipos o comités para realizar las diferentes actividades o participar en espacios o eventos públicos. Sin embargo en muy pocas organizaciones se forman equipos de trabajo para pensar metódicamente la forma de conseguir los recursos monetarios que les permita llevar a cabo todas las actividades que se proponen.



Debido a lo anterior la ejecución de estas tareas depende de la voluntad política de las mujeres que hacen parte de los comités y en palabras de una de las mujeres, de "sacar el tiempo para llevarlas a cabo"; lo que produce una sobrecarga de trabajo que se puede traducir en un desgaste físico y emocional, además de que la mayoría de las mujeres tiende a abandonar su papel de líderes comunitarias para adelantar otras labores generadoras de ingresos

que les permitan acceder a un mejor nivel de vida.

En ese orden de ideas se hace necesario implementar un área financiera que tenga como misión idear las formas de conseguir el dinero necesario para cubrir los costos de ejecución de las actividades, además de brindar una retribución monetaria al trabajo realizado por las lideresas comunitarias.



## La metodología

El área financiera de la organización se puede diseñar contestando inicialmente estas preguntas claves:

### 1 ¿Cuál es el propósito del área financiera?

Al responder la pregunta definimos el o los **objetivos** del área financiera de la organización, lo que nos permite definir y planear el futuro, a largo plazo, de la misma y asegurar que la organización pueda responder al desafío del

cambio y beneficiarse de las nuevas oportunidades.

### Ejemplo<sup>1</sup>:

En una reunión del comité coordinador del grupo de Mujeres Luna Llena, se reconoció la

1- En el transcurso de toda la cartilla se tomará como ejemplo el proceso llevado a cabo con el grupo de mujeres Luna Llena. En algunas ocasiones se tomarán los testimonios tal cual y en otros se realizará una síntesis de sus comentarios.



necesidad de poder cubrir los gastos que generaba la realización de las diversas actividades contempladas en el Plan de Trabajo y por ello se decidió implementar una área financiera. El primer paso que realizaron entonces fue definir el objetivo del área y lo hicieron contestando la pregunta ya mencionada, ¿cuál es el propósito del área financiera? Ellas la respondieron así:

**“El área financiera del Grupo de Mujeres Luna Llena tendrá el propósito de diseñar las acciones necesarias que permitan conseguir los recursos suficientes para el funcionamiento del Grupo y así lograr su posicionamiento político”**



## 2 ¿Cómo hacemos realidad el objetivo del área financiera?

Esta pregunta nos permite concretar la forma en que se van a llevar a cabo el o los objetivos que resultaron al responder la primera pregunta. Este procedimiento permite construir **estrategias**.

### Ejemplo:

Con el objetivo ya definido el grupo de mujeres Luna Llena se preguntó ¿Cómo hacemos realidad el objetivo del área financiera? Las respuestas pueden tener dos orientaciones. Una en relación con la distribución o asignación de tareas a las integrantes de la organización y otra dirigida a las acciones para conseguir el recurso monetario. En su caso el Grupo Luna Llena diseñó primero una estrategia que consiste en **constituir un equipo de trabajo encargado de llevar a cabo las actividades del área financiera**.

Luego se plantearon la necesidad de estudiar otras estrategias económicas que facilitarían la consecución del dinero. Una forma fácil de encontrar una buena idea es utilizando la dinámica de Lluvia de Ideas, que es una manera de abrir la mente y ayudar a pensar en muchas iniciativas económicas diferentes. Se empieza



con una palabra y se escribe todo lo relacionado con ella que viene a la mente, se continua por tanto tiempo como se pueda, anotando todo, aunque pueda parecer poco apropiado.

El grupo realizó este ejercicio. Seleccionó la palabra servicios y empezó a nombrar todo lo relacionado con la misma. Para escoger la idea

más conveniente de proyecto tuvieron especial atención en que la iniciativa reflejara su misión como grupo de mujeres. Además, realizaron un análisis de oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas con las ideas proyectadas.

El resultado fue el siguiente:

## Estrategia 2

### Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios<sup>2</sup>.

#### Oportunidad

Se tienen conexiones con organizaciones de mujeres que utilizarían el servicio.

#### Amenaza

No obtener de forma fácil el dinero para implementar la iniciativa.

#### Fortaleza

Se aprovecharía el conocimiento y experiencia de una de las integrantes del grupo.

#### Debilidad

Aunque no es una actividad que se relaciona cien por ciento con la misión del grupo genera recursos económicos a corto plazo.



2- Se recomienda realizar una evaluación económica del proyecto rentable para tomar la decisión de llevarlo a cabo.



### Estrategia 3

#### Servicios de capacitación - formación para mujeres del corregimiento Santa Elena de Medellín

##### Oportunidades

- Existe una gran cantidad de mujeres que nunca ha utilizado este servicio.
- Existen agencias de cooperación que financian este tipo de iniciativas.

##### Amenaza

Muchas de las mujeres que desean utilizar el servicio no disponen del dinero para pagar el proceso educativo y de formación.

##### Fortaleza

- Las integrantes del grupo de mujeres tienen experiencia en metodologías de capacitación a mujeres populares.
- Es una idea que lleva a concretar la misión del grupo.

##### Debilidad

Es una estrategia de largo plazo para conseguir recursos económicos.

### 3 ¿Qué trabajo se necesita hacer para realizar las estrategias?

Con el objetivo y las estrategias establecidas se puede pasar a identificar el trabajo que se necesita realizar o **las actividades**.

### Ejemplo:

El Grupo Luna Llena designó las actividades necesarias para llevar a cabo cada estrategia:



**Primera estrategia****Constituir un equipo de trabajo encargado de llevar a cabo las actividades del área financiera**

- Actividad 1. Seleccionar las personas para constituir el comité.

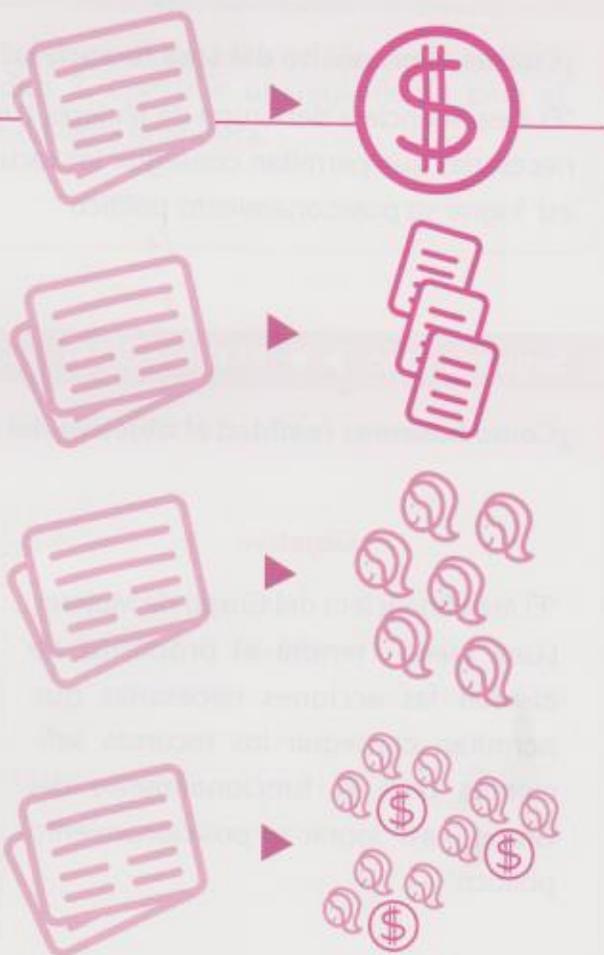
- Actividad 2. Construir un reglamento para el comité.

Las estrategias dos y tres merecen un tratamiento especial y es por eso que los trabajaremos en el próximo tema.

**Herramientas**

Para una mayor comprensión se hace un resumen de los formatos utilizados para sistematizar los resultados obtenidos después de realizar las actividades propuestas en la metodología.

- Ficha resumen del plan del área financiera elaborado por el grupo de mujeres Luna Llena
- Ficha para sistematizar el plan del área financiera para ser elaborado por cada organización.
- Descripción del grupo de mujeres Luna Llena
- Plan del área financiera elaborado por cada organización.



Herramienta 1

Ficha resumen del Plan del Área Financiera elaborado por el Grupo de Mujeres Luna Llena

Primer paso ►► OBJETIVO

¿Cuál es el propósito del área financiera?

“El área financiera del Grupo de Mujeres Luna Llena tendrá el propósito de diseñar las acciones necesarias que permitan conseguir los recursos suficientes para el funcionamiento del grupo y así lograr su posicionamiento político”

Segundo paso ►► ESTRATEGIAS

¿Cómo hacemos realidad el objetivo del área financiera?

Objetivo

“El área financiera del Grupo de Mujeres Luna Llena tendrá el propósito de diseñar las acciones necesarias que permitan conseguir los recursos suficientes para el funcionamiento del Grupo y así lograr su posicionamiento político”

Estrategias del objetivo

- **Estrategia 1.** Constituir un equipo de trabajo encargado de llevar a cabo las actividades del área financiera
- **Estrategia 2.** Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios.
- **Estrategia 3.** Servicios de capacitación - formación para mujeres del corregimiento Santa Elena de Medellín.



## Tercer paso ►► ACTIVIDADES

## ¿Qué trabajo se necesita hacer para realizar las estrategias?

- **Estrategia 1.** Constituir un equipo de trabajo encargado de llevar a cabo las actividades del área financiera

**Estrategias del objetivo**

- **Actividad 1.** Seleccionar las personas para constituir el comité del área financiera.
- **Actividad 2.** Construir un reglamento para el comité del área financiera.



**Herramienta 2**

**Ficha para sistematizar el plan del área financiera elaborado por cada organización o grupo de mujeres.**

**Primer paso ►► OBJETIVO U OBJETIVOS**

**¿Cuál es el propósito del área financiera?**

**Objetivo 1.**

---

---

---

**Objetivo 2.**

---

---

---

**Segundo paso ►► ESTRATEGIAS**

**¿Cómo hacemos realidad el objetivo del área financiera?**

**Objetivo 1.**

---

---

---

---

---

**Estrategia/s del objetivo 1.**

**Estrategia 1.**

---

---

**Estrategia 2.**

---

---



**Tercer paso ►► ACTIVIDADES**

**¿Qué trabajo se necesita hacer para realizar las estrategias?**

**Estrategia 1.**

---



---



---



---



---

**Actividad 1**

---



---

**Actividad 2**

---



---

**Estrategia 1.**

---



---



---



---



---

**Actividad 1**

---



---

**Actividad 2**

---



---



### Herramienta 3

## Descripción del grupo de mujeres Luna Llena

### Como nace Luna Llena

Surge como iniciativa de varias mujeres multiplicadoras, egresadas del Centro - Escuela de Formación de la Corporación Vamos Mujer, el 4 de enero del 2002. Actualmente está conformado por mujeres que deseamos compartir con otras mujeres nuestros saberes y experiencias.

### Nuestro sueño

Hacer posible un espacio para las mujeres que deseen descubrir su identidad, a través de tertulias de formación - capacitación y jornadas para el auto cuidado.

### Misión

Es un grupo de mujeres multiplicadoras que nos proyectamos a otras mujeres de sectores populares desde nuestra experiencia educativa contribuyendo a la sanación - reparación - transformación -empoderamiento de su ser mujer y estableciendo relaciones equitativas en todos los ámbitos de la vida cotidiana.

### Nuestras actividades como grupo

- Realizamos talleres educativos con grupos de mujeres de sectores populares y rurales.
- Adelantamos investigaciones temáticas alrededor de los efectos de las violencias en el cuerpo y vida de la Mujeres, visibilizando sus estrategias de reparación. A partir de esto hacemos ejercicios que ayuden a sanar las diferentes dolencias.
- También hemos participado como mujeres sanadoras en algunos eventos del movimiento social de Mujeres, cuyas jornadas son largas, para armonizar el cuerpo y el espacio habitado.
- Pertenece al Movimiento de Mujeres de Negro contra la Guerra y a la Ruta Pacífica de Mujeres por la Resolución Negociada de los Conflictos.



## Tema 2

# Construcción de una propuesta de financiación



## Objetivo

Adquirir conocimientos sobre las herramientas teóricas y metodológicas para la elaboración de proyectos para propuestas de financiación.



## Acercamiento al tema

La elaboración de **un proyecto** surge por la necesidad de solucionar un problema o para aprovechar una oportunidad. En nuestro caso las estrategias se pueden traducir en proyectos.

El proyecto debe evaluarse en términos de conveniencia política y económica para la organización, de tal forma que la propuesta implementada sea eficiente, segura y genere beneficios económicos y/o sociales.

Los proyectos pueden ser de **diferentes tipos** según la solución que se de al problema o la forma de aprovechar la oportunidad. Se clasifican en:

- **Rentables:** Son aquellos encaminados a la producción de bienes y servicios para la venta

en el mercado, de los que se espera un rendimiento económico o ganancias. Contemplan la inversión de los fondos en instalaciones, maquinarias, equipos y tecnología entre otros. La mayoría son financiados con recursos propios o vía crédito y generalmente el número de beneficiarios/as es reducido. Ejemplos de este tipo son los galpones de pollos de engorde, las tiendas comunitarias, centros de acopio, microempresas de confecciones, etc.

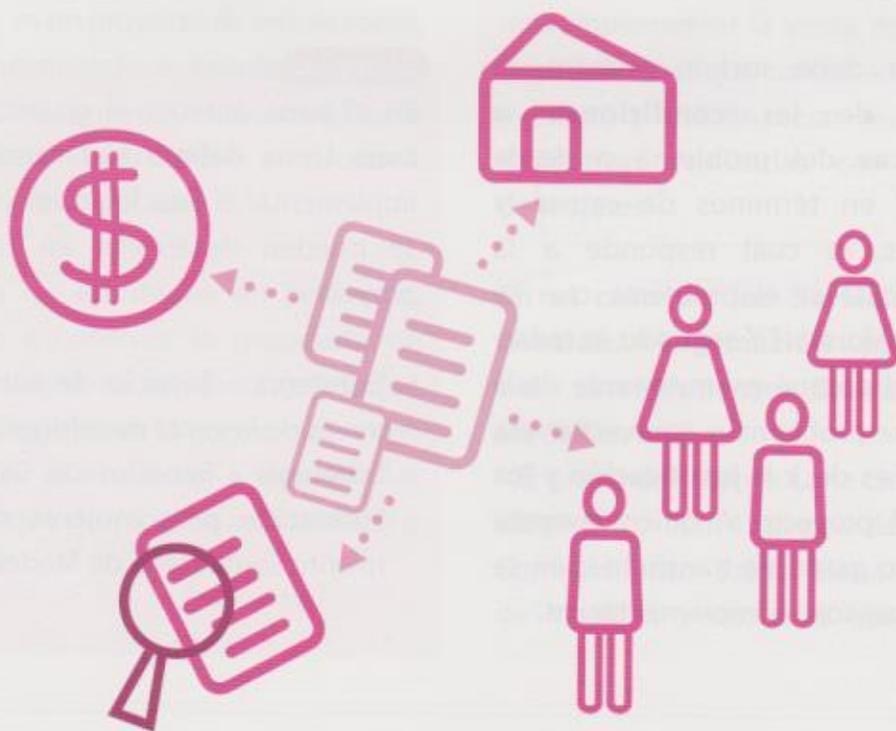
- **Infraestructura:** Son proyectos cuya finalidad es la construcción o dotación de servicios básicos de uso comunitario. Son financiados por donaciones o por el estado y tienen un elevado número de beneficiarios y beneficiarias. Ejemplos: construcción de centros de



salud, escuelas, puentes, acueductos y alcantarillados, calles, etc.

- **Sociales:** Son proyectos encaminados a brindar servicios para la comunidad y por ello no generan utilidades monetarias pero si grandes beneficios sociales. Contemplan inversiones generalmente financiadas con donaciones y las personas beneficiadas, tanto directas como indirectas, son más numerosas. Ejemplos: capacitación para la organización, campañas educativas, etc.

- **Investigación:** Son proyectos encaminados a identificar diferentes aspectos o situaciones de la comunidad que fundamentan el diseño de proyectos de inversión social o productiva. Generalmente la cantidad de usuarios y usuarias es reducida pero los informes o estudios pueden ser difundidos y conocidos más ampliamente y tener de esta forma un número de usuarios y usuarias altos. Ejemplo: investigaciones ecológicas, situación de las mujeres en el barrio o la comunidad, derechos humanos, etc.





## La metodología

Para implementar el proyecto que la organización desea es necesario construir la propuesta a financiar. Este es el documento que se usa para conseguir los recursos monetarios que se necesitan y en el se presenta un plan que

describe lo que es el proyecto, lo que se propone alcanzar y como se piensa lograr.

Los pasos generales para elaborar la propuesta son los siguientes:

### Paso 1 ►► DESCRIBIR CLARAMENTE EL PROBLEMA O LA OPORTUNIDAD

Esta sección debe incluir, primero, la descripción de las **condiciones o características** del problema o de la oportunidad en términos de causas y antecedentes, lo cual responde a la pregunta ¿cuál es el problema que se pretende transformar? Y segundo, la redacción clara del porqué es importante darle solución a ese problema o aprovechar esa oportunidad, es decir la **justificación y los alcances** del proyecto. A quién favorece y que nivel o grado de transformación se espera alcanzar con su implementación.

#### Ejemplo:

En el tema anterior el grupo de mujeres Luna Llena definió tres estrategias para implementar el área financiera, dos de ellas se pueden desarrollar en términos de proyecto:

- Estrategia - Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios.
- Estrategia - Servicios de Capacitación - Formación para mujeres del Corregimiento Santa Elena de Medellín.



## Paso 1 ►► DESCRIBIR CLARAMENTE EL PROBLEMA O LA OPORTUNIDAD

Para empezar se deben clasificar las estrategias según tipo de proyectos. Es así como la estrategia - Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios- representa un proyecto rentable cuyo fin es la prestación de un servicio para la venta, del que se espera un rendimiento económico. Por su parte, la estrategia de Servicios de capacitación - Formación para mujeres del Corregimiento de Santa Elena de la ciudad de Medellín es un proyecto de índole social, pues va encaminado a brindar servicios educativos a las mujeres y no busca generar utilidades monetarias pero sí producir grandes beneficios sociales.

Catalogadas las estrategias en proyectos, empezamos a construir la propuesta de financiación, que es el documento que recoge detalladamente lo que se quiere con el proyecto, y se empiezan a describir las condiciones que propician la oportunidad o el problema:

### **Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios.**

"El grupo de mujeres Luna Llena es una organización que tiene como propósito proyectarse hacia otras mujeres a través de nuestros conocimientos, saberes y experiencias educativas para sensibilizarlas en su ser Mujer en una sociedad masculina. Para realizarlo es necesario contar con una fuente de ingresos propia y por eso decidimos implementar la venta de refrigerios a organizaciones que continuamente realizan eventos, y así financiar las actividades educativas realizadas con los grupos de mujeres"

### **En el caso de los Servicios de capacitación - formación para mujeres del corregimiento Santa Elena de Medellín.**

"El grupo de mujeres Luna Llena realizó un diagnóstico con 4 grupos de mujeres del Corregimiento Santa Elena - Municipio de Medellín y encontró que las mujeres



### Paso 1 ►► DESCRIBIR CLARAMENTE EL PROBLEMA O LA OPORTUNIDAD

de esa localidad tienen dificultades para participar en espacios públicos donde se toman decisiones que las afectan a ellas y a la comunidad. Las razones que identifican para que se produzca este hecho es que son mujeres tímidas, mujeres que no tienen una independencia económica o mujeres que reciben algún maltrato físico o mental. Estas condiciones vulneran su autoestima

y les obstaculizan el ejercicio de la participación política y de la toma de decisiones. Ante esta problemática planteamos el desarrollo de un ciclo de capacitación - formación en valoración de la Mujer con 60 mujeres de la localidad para lograr procesos de empoderamiento que permitan a las mujeres ejercer sus derechos"

### Paso 2 ►► OBJETIVOS

En esta parte se define lo que el proyecto se propone o quiere alcanzar. Es muy importante que estos objetivos respondan directamente al problema que describieron en la sección anterior.

#### **Ejemplo:**

Luego de describir las condiciones del problema, el grupo Luna Llena procedió a construir el objetivo, es decir, a nombrar la forma en que deseaba resolver la situación

planteada. Con respecto al Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios, el objetivo quedó así: "Diferenciar y posicionar el servicio de venta de refrigerios del Grupo Luna Llena a través de la buena calidad y de los precios competitivos de su producto".

En el caso del Servicio de capacitación - formación para mujeres del Corregimiento de Santa Elena el objetivo es "Generar



**Paso 2 ▶▶ OBJETIVOS**

procesos de empoderamiento en las mujeres del Corregimiento Santa Elena a través de su valoración como mujer, y así

lograr su participación en los espacios de participación política de la localidad"

**Paso 3 ▶▶ ACTIVIDADES**

En esta sección se incluye un listado de las actividades del proyecto para cumplir con los objetivos trazados. Esta sección también se suele llamar plan de trabajo / metodología / procedimientos/ plan de acción / programa.

**Ejemplo:**

El siguiente cuadro muestra como el grupo de mujeres Luna Llena detalló las actividades de sus proyectos:

Proyectos	Actividades
<p>Servicios de alimentación a través de la venta de refrigerios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Actividad 1</b> Publicidad del servicio a través de volantes</li> <li>• <b>Actividad 2</b> Comprar materia prima y equipo de trabajo</li> <li>• <b>Actividad 3</b> Pago al personal, local y servicios públicos</li> </ul>



## Paso 3 ►► ACTIVIDADES

Proyectos	Actividades
<p>Servicios de capacitación - formación para mujeres de barrios populares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad 1 12 talleres de formación - capacitación en valoración de la mujer con dos grupos de mujeres.</li> <li>• Actividad 2 Evaluación del ciclo de capacitación con los grupo de mujeres.</li> <li>• Actividad 3 Presentación de informes escritos.</li> </ul>

## Paso 3 ►► CRONOGRAMA

En éste se presenta en forma gráfica y cronológica la secuencia de desarrollo de las actividades enumeradas en el plan de trabajo. También indica cuándo se van a realizar y cuánto tiempo van a durar.

**Ejemplo:**

El grupo Luna llena definió un tiempo de duración a las iniciativas económicas y a cada una de las actividades propuestas:



**Paso 4 ► ► CRONOGRAMA**
**Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios**

Actividades	Duración en meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividad 1. Publicidad del servicio a través de volantes	X											
Actividad 2. Comprar materiales y equipo de trabajo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Actividad 3. Venta y prestación de servicios de alimentación.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
Actividad 4. Pago al personal, local y servicios públicos			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

**Servicios de capacitación - formación para mujeres del corregimiento de Santa Elena de la Ciudad de Medellín.**

Actividades	Duración en meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividad 1 12 talleres de formación - capacitación en Valoración de la Mujer con dos grupos de mujeres.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Actividad 2 Evaluación del ciclo de capacitación con los grupo de mujeres.						X						X
Actividad 3 Presentación de informes escritos.						X						X



## Paso 5 ►► PRESUPUESTO

En esta sección se indica cuánto vale el proyecto, tanto en su totalidad como cada una de las actividades.

**Ejemplo:**

El grupo Luna Llena realizó el costeo a cada uno de sus proyectos o iniciativas económicas así:

## Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios

Actividades	Valor
Actividad 1. Publicidad del servicio a través de volantes	\$ xxxxxxxx
Actividad 2. Comprar materiales y equipo de trabajo	\$ xxxxxxxx
Actividad 3. Venta y prestación de servicios de alimentación.	\$ xxxxxxxx
Actividad 4. Pago al personal, local y servicios públicos	\$ xxxxxxxx
<b>Total</b>	<b>\$ xxxxxxxx</b>

## Servicios de capacitación - formación para mujeres de barrios populares

Actividades	Valor
Actividad 1 12 talleres de formación - capacitación en Valoración de la Mujer con dos grupos de mujeres.	\$ xxxxxxxx
Actividad 2 Evaluación del ciclo de capacitación con los grupo de mujeres.	\$ xxxxxxxx
Actividad 3 Presentación de informes escritos.	\$ xxxxxxxx
<b>Total</b>	<b>\$ xxxxxxxx</b>

Después de tener construida la propuesta de financiación se deben buscar las posibles fuentes de financiación, ese es el tema del próximo capítulo.





## Herramientas

Para una mayor facilidad se hace un resumen de los formatos utilizados para sistematizar los resultados obtenidos después de realizar las actividades propuestas en la metodología.

- Gráfico descriptivo de la secuencia para realizar la propuesta de financiación
- Ejemplo de la propuesta de financiación realizada por el grupo Luna Llena.

### Herramienta 1

#### Gráfico descriptivo de la secuencia para realizar la propuesta de financiación

##### 1. Problemas u oportunidades



Describir la necesidad que se quiere solucionar o la oportunidad que se quiere aprovechar.

##### 2. Objetivos



¿Cómo voy a hacer para solucionar el problema o como voy a hacer para aprovechar la oportunidad?

##### 3. Actividades



¿Qué tareas tengo que realizar para llevar a cabo los objetivos?

##### 4. Cronograma



¿Cuándo se van a realizar y cuánto tiempo me demoro en llevar a cabo cada actividad?

##### 5. Presupuesto



¿Cuánto vale cada actividad?



## Herramienta 2

## Ejemplo de la propuesta de financiación realizada por el grupo Luna Llena

## Servicios de capacitación - formación para mujeres del corregimiento Santa Elena de Medellín

## ►► Descripción del problema

" El grupo de mujeres Luna Llena realizó un diagnóstico con 4 grupos de mujeres del Corregimiento de Santa Elena - Municipio de Medellín y encontró que las mujeres de esa localidad tienen dificultades para participar en espacios públicos donde se toman decisiones que las afectan a ellas y a la comunidad. Las razones que identifican para que se produzca este hecho es que son mujeres tímidas, mujeres que no tienen una independencia económica o mujeres

que reciben algún maltrato físico o mental. Estas condiciones vulneran su autoestima y les obstaculizan el ejercicio de la participación política y de la toma de decisiones. Ante esta problemática planteamos el desarrollo de un ciclo de capacitación - formación en valoración de la Mujer con 60 mujeres de la localidad para lograr procesos de empoderamiento que permitan a las mujeres ejercer sus derechos".

## ►► Objetivo

Generar procesos de empoderamiento en las mujeres del Corregimiento Santa Elena a través de su valoración como mujer, y así lograr su participación en los espacios de participación política de la localidad.



►► **Actividades**

**Actividad 1**

12 talleres de formación - capacitación en Valoración de la Mujer con dos grupos de mujeres.

**Actividad 2**

Evaluación del ciclo de capacitación con los grupo de mujeres.

**Actividad 3**

Presentación de informes escritos.

►► **Cronograma**

Actividades	Duración en meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividad 1 12 talleres de formación - capacitación en Valoración de la Mujer con dos grupos de mujeres.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Actividad 2 Evaluación del ciclo de capacitación con los grupo de mujeres.						x						x
Actividad 3 Presentación de informes escritos.						x						x



## ▶▶ Presupuesto

Actividades	Valor
<b>Actividad 1</b> 12 talleres de formación - capacitación en Valoración de la Mujer con dos grupos de mujeres.	\$ xxxxxxx
<b>Actividad 2</b> Evaluación del ciclo de capacitación con los grupos de mujeres.	\$ xxxxxxx
<b>Actividad 3</b> Presentación de informes escritos.	\$ xxxxxxx
<b>Total</b>	<b>\$ xxxxxxx</b>



## Tema 3

# Fuentes de Financiación



## Objetivo

Conocer sobre fuentes de financiación y evaluar su utilidad para financiar las propuestas diseñadas por los grupos de mujeres.



## Acercamiento al tema

Como se subrayó en el tema uno, todas las organizaciones necesitan fondos económicos para llevar a cabo cada uno de los compromisos derivados del plan de trabajo. Existen diferentes formas o **maneras de conseguir el dinero** o fuentes financieras y escoger cual de ellas es la más adecuada para la organización es una decisión financiera que está determinada por el tipo de proyecto.

Las fuentes financieras se pueden clasificar de la siguiente manera:

### ■ Agencias cooperantes

Estas instituciones pueden ser internacionales o nacionales. Su objetivo principal es contribuir al desarrollo social de los países a través de la financiación de proyectos sociales que beneficien a

una población o una comunidad determinada con **actividades educativas, investigaciones o implementación de proyectos rentables**. Por lo general sus recursos son entregados en donación después del estudio de la propuesta a financiar. La mayoría de las agencias solicitan en el presupuesto una contrapartida



de la institución que presenta la propuesta, es decir su aporte monetario o en especie para llevar a cabo las actividades del plan. Son ejemplo de agencias cooperantes: fundaciones, agencias multilaterales, agencias bilaterales, iglesias, corporaciones, ONG internacionales, embajadas, individuos. En Colombia existen la Corporación Ecofondo, que financia propuestas de índole ambiental y desarrollo rural y el Consorcio Comunitario, entre otras.

#### ■ **Gobiernos nacionales y/o municipales**

Financian proyectos que responden a un plan de gobierno. La financiación se puede afectar por los cambios políticos. Un ejemplo es el Banco

de las Oportunidades que otorga créditos a microempresarios y microempresarias.

#### ■ **Instituciones financieras**

Son entidades que otorgan préstamos con una tasa de interés determinada para llevar a cabo proyectos de índole productiva. Ejemplo: Corporación Mundial de la Mujer, Actuar Famiempresas, Corporación Fomentamos, bancos, cooperativas, etc.

#### ■ **Fuentes propias de financiación**

Son todas las actividades creativas que el grupo pueda idear para aumentar sus recursos económicos. Ejemplos: ventas de comestibles, rifas, venta de servicios, etc.



## La metodología

En el módulo anterior se construyó la propuesta a financiar teniendo especial cuidado en determinar y aclarar cual es la idea esencial del proyecto. El paso a continuación es identificar las fuentes financieras que se ajusten más a la propuesta, una forma de hacerlo es la siguiente:

1. Clarificar y describir las clases de fuentes financieras más accesibles, con sus características, ventajas y aspectos problemáticos. Es decir analizar la conveniencia de una agencia cooperante, de una institución financiera o de actividades propias que generen dinero.

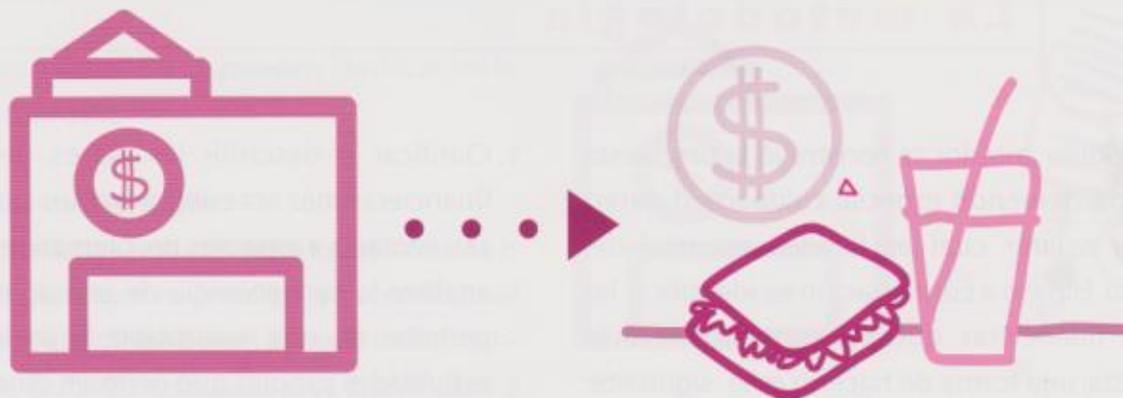


2. Recolección de la información sobre las fuentes ya identificadas a través de una guía (Se recomienda seguir el formato propuesto en la sección de herramientas)
3. Envío y negociación de la propuesta a financiar con la fuente financiera seleccionada.

**Ejemplo:**

Luego de construir su propuesta de financiación el grupo Luna Llena quiso identificar cual era la fuente de financiación que más se ajustaba a sus necesidades y para eso, empezó por recordar las características de sus proyectos:

Proyecto	Características	Tipo de proyecto
Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios.	Prestación de un servicio para la venta en el mercado y se espera un rendimiento económico o ganancias	Proyecto rentable
Servicio de capacitación - formación para mujeres del Corregimiento Santa Elena de Medellín.	Brindar servicios educativos a las mujeres y no busca generar utilidades monetarias pero si producir grandes beneficios sociales	Proyecto social



Luego de esto sus integrantes analizaron cual era la fuente más apropiada con una pequeña evaluación como ésta:

¿Quién lo financia?	¿Cuál sería la fuente financiera?	Características de la fuente financiera
<p>¿Qué entidad financia un proyecto rentable?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una entidad que otorgue préstamos a microempresas ya que la iniciativa debe generar ganancias.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En la ciudad existen varias entidades que se dedican a este tipo de préstamos.</li> <li>• El periodo de tiempo de negociación con la entidad es de 1 mes.</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Muchas de las entidades requieren codeudor.</li> <li>• Por lo general los préstamos son de índole individual.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una agencia<sup>3</sup> de cooperación nacional o internacional que le interese financiar proyectos rentables.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los dineros no serían en calidad de préstamos sino de donación.</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No son muchas las agencias de cooperación que financian este tipo de proyectos.</li> <li>• El periodo de negociación es de aproximadamente seis meses.</li> </ul>

3- Cada agencia tiene formatos para la presentación de propuestas de financiación, unas más complejas que otras, pero prácticamente con los mismos pasos mencionados en el apartado anterior.



¿Quién lo financia?	¿Cuál sería la fuente financiera?	Características de la fuente financiera
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos propios por medio de una rifa y un bazar.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los dineros no son en calidad de préstamo.</li> <li>Existen todos los recursos para realizar las actividades planteadas.</li> <li>Con un capital inicial propio es posible realizar un préstamo cuando se requiera ampliar el negocio.</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El monto de dinero sería pequeño.</li> <li>Se deben ajustar las expectativas que se tienen con el negocio.</li> </ul>
¿Que entidad financia un proyecto social?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Una agencia de cooperación nacional o internacional porque les interesa contribuir al desarrollo social.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los dineros son en calidad de donación.</li> <li>Se puede negociar una cantidad de dinero que cubra un 80% de la propuesta.</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El periodo de negociación es de seis meses.</li> </ul>



¿Quién lo financia?	¿Cuál sería la fuente financiera?	Características de la fuente financiera
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una instancia de la administración municipal.</li> </ul>	<p><b>Ventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los dineros son en calidad de donación.</li> </ul> <p><b>Desventajas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No existe una relación directa con la administración municipal, todo se haría a través de terceros.</li> </ul>



Después de señalar la fuente, sus ventajas y desventajas las mujeres del grupo decidieron que su proyecto Servicio de alimentación a través de la venta de refrigerios sería financiado con recursos propios y el Servicio de capacitación - formación para mujeres del Corregimiento de Santa Elena de la ciudad de Medellín a través de una agencia de cooperación internacional.

El siguiente paso realizado por ellas fue consultar sobre agencias de cooperación internacional. Los datos requeridos se pueden encontrar si visitan las oficinas de entidades internacionales existentes en tu localidad; con consultas en Internet, con solicitudes directas de información vía correo o con personas que sepan sobre el tema. Los datos se consignan en un formulario para facilitar los tramites (ver herramienta 1) y se empieza con la etapa de la negociación.



## Herramientas

Para una mayor facilidad se hace un resumen de los formatos utilizados para sistematizar los resultados obtenidos después de realizar las actividades propuestas en la metodología.

- Formato Hoja de identificación de Fuentes Financieras.
- Ejemplo de Formato Hoja de identificación de Fuentes Financieras – Agencia Cooperante Internacional Fondo Global para las Mujeres.

- Ejemplo de Formato Hoja de identificación de Fuentes Financieras – Institución de micro-crédito Actuar – Famiempresas.



## Herramienta 1

## Hoja de identificación de Fuentes Financieras

**1. Fuente Financiera:****2. Datos de la Fuente Financiera:**

Dirección:

Teléfono:

Fax:

E-mail:

Página Web:

Persona de contacto:

**3. Información**

Áreas de interés (geográficas, tipos de proyectos, etc):

Plazos de vencimiento:

Monto de las donaciones o créditos:

Consideraciones especiales:

Anexos:



## Herramienta 2

## Ejemplo de Formato Hoja de identificación de Fuentes Financieras

## Agencia Cooperante Internacional: Fondo Global para las Mujeres

**1. Fuente Financiera: Agencia internacional Fondo Global para Mujeres. En inglés: Global Fund For Women**

**2. Datos de la Fuente Financiera:**

• Dirección: 1375 Sutter Street, Suite 400 San Francisco, California 94109 USA	• Teléfono: 001 (415) 202 -7640
• E-mail: proposals@globalfundforwomen.org	• Fax: 001 (415)202-8604 • Página Web: www.globalfundforwomen.org
• Persona de contacto: sin datos	

**3. Información**

• Áreas de interés (geográficas, tipos de proyectos, etc):

El fondo global apoya una amplia gama de iniciativas que protegen y defienden los derechos humanos de las mujeres alrededor del mundo. La mayoría de los financiamientos del Fondo Global brinda apoyo general a las organizaciones, permitiendo a las mujeres tomar sus propias decisiones acerca de cómo utilizar los fondos. Éstos ayudan a sostener a los grupos de mujeres que deben adquirir, por ejemplo, computadoras, servicio telefónico, pagar alquiler, salarios y costos de transporte.



**• Plazos de vencimiento:**

El Fondo Global recibe cerca de 2000 solicitudes y aprueba entre 350 y 400 subsidios cada año. Debido a este volumen, nos toma de 4 a 6 meses avalar una solicitud. Aceptamos solicitudes todo el año y aprobamos subsidios cada 2 o 3 meses. Las solicitudes recibirán una confirmación de recibo de su solicitud unas tres semanas después de que la hayamos recibido.

**• Monto de las donaciones o créditos:**

Los financiamientos o donativos pueden oscilar entre US\$500 y un máximo de US\$15.000

**4. Consideraciones especiales:**

Los grupos pueden solicitar un financiamiento respondiendo a nuestros lineamientos para solicitud de financiamiento o enviándonos una carta que ofrezca información sobre el grupo, su trabajo, sus fuentes financieras y necesidades, así como el monto específico solicitado. Las solicitudes pueden ser escritas a mano o a máquina, y pueden ser enviadas por correo regular, fax o correo electrónico. Se podría dar prioridad a aquellos grupos que están empezando a formarse o que necesitan financiamiento inicial con el fin de recibir fondos de otras fuentes.

En la página web este la forma en que se puede enviar las solicitudes.

**5. Anexos:**

sin anexos



## Herramienta 3

## Ejemplo de Formato Hoja de identificación de Fuentes Financieras

## Entidad de microcrédito: Actuar - Famiempresas

## 1. Fuente Financiera: Actuar - Famiempresas

## 2. Datos de la Fuente Financiera:

Dirección: Carrera 45 No. 26-175 La Gabriela – Bello

Teléfono: 462 5959

Fax: sin datos

E-mail: actuar@epm.net.co

Página Web: sin datos

Persona de contacto: sin datos

## 3. Información

Áreas de interés (geográficas, tipos de proyectos, etc):

Servicios:

- Préstamos para capital de trabajo y activos fijos.
- Capacitación en gestión empresarial (sector comercio y servicios)
- Capacitación técnica
- Asesoría especializada
- Apoyo a la comercialización



**Plazos de vencimiento:**

Según el tipo de proyecto productivo a financiar desde los seis meses hasta los 24 meses.

**Monto de las donaciones o créditos:**

Los créditos tienen una tasa de interés que varía según la tasa de interés del mercado.

**Consideraciones especiales:**

La mayoría de los créditos son para financiar proyectos individuales aunque existe la posibilidad de otorgar créditos a grupos. Exigen codeudores o garantías par otorgar los créditos.

**Anexos:**

- Formato de requisitos de crédito
- Solicitud de crédito



## Bibliografía



- Nuestros proyectos - Como financiarlos. Medios de financiación para proyectos de mujeres. Por: Nefroni, María y Sandler, Joanne. Centro de la tribuna Internacional de la Mujer. Estados Unidos 1988
- Plegable ¿Cómo hacer un proyecto? Centro Ecuatoriano para la promoción y acción de la Mujer ( CEPAM). Quito - Ecuador.
- La gerencia en las ONG. Manual del capacitador y asesor en gerencia. Edición Gestión NORSUD. Canadá, 1993
- Cartilla Bueno Mujeres, vamos a hacer proyectos. Por: Sepúlveda Elizabeth. Corporación Vamos Mujer. Colombia, 2000





Por una Vida Digna 

Cra. 50 A No. 58-78 Barrio Prado Centro • PBX (574) 254 48 72 • Fax: (574) 254 45 14  
Correo electrónico: [vamosmujer@epm.net.co](mailto:vamosmujer@epm.net.co) • Página en Internet: [www.vamosmujer.org.co](http://www.vamosmujer.org.co) • Medellín- Colombia