

Sumario

CONFERENCIA DE GRUPOS DE AHORRO Expandiendo la Inclusión Financiera y el Desarrollo

4-5 de marzo de 2013, Hotel Sheraton Pentagon City, Arlington, VA.

Organizado por

Oxfam, AGA KHAN Foundation, CARE, CRS, Freedom from Hunger, Plan, USAID, CGAP, SEEP

Patrocinado por

Fundación Bill & Melinda Gates, Fundación MasterCard

Reporte Sometido por

Jong-Hyon Shin
Caribert Toussaint
Jenny Rodríguez

Traducido por

Maricarmen Alcántara



Resumen

Esta es la segunda conferencia mundial sobre grupos de ahorro la cual tiene lugar cada dos años. Más de 200 personas pertenecientes a las principales ONGs internacionales y locales, académicos, agencias donantes como Bill y Melinda Gates, el CGAP, el BID, y MasterCard estuvieron presentes. La mayoría de los participantes provenían de África, EE.UU. y Canadá, incluyendo un grupo significativo de personas de Asia y América Latina. Los temas tratados durante la conferencia incluyeron aspectos relativos a cómo los grupos de ahorro pueden servir como una plataforma para la salud, la educación, la agricultura y la energía limpia; y como éstos encajan con diversos estratos de la población, tales como las personas con discapacidad, aquellos que viven en extrema pobreza, los residentes en áreas de desastre y en conflicto, los jóvenes, las comunidades afectadas por el VIH, entre otras.

La inclusión financiera y la vinculación con la tecnología móvil, así como la manera de reducir los costos de entrega con miras a la sostenibilidad atrajo mucho la atención y motivó el interés de los donantes presentes.

La próxima agenda anunciada fue de "50 para 2020", que busca el que los grupos de ahorro alcancen los 50 millones para el 2020. En la actualidad se reporta que hay 7 millones en el mundo capacitados a través de la metodología de los grupos de ahorro.

Inclusión Financiera: Se realizan esfuerzos por vincular los grupos de ahorro con el sector financiero formal tales como bancos o cooperativas con el fin de 1) garantizar la seguridad de los fondos, en particular cerca del final del ciclo, 2) lograr el acceso a préstamos más grandes, y 3) contar con ahorros a largo plazo. A pesar de esto, el que se realice o no dicha vinculación debe dejarse en manos de los grupos. También es importante no abandonar el principio básico de los grupos de ahorro, aun cuando estén vinculados a los sectores formales.

La Banca Móvil: Muchos grupos prefieren la banca móvil por la seguridad de los fondos. En Kenia, un país endonde M-PESA juega un papel importante, la banca móvil está funcionando bien. No obstante, debe tenerse en cuenta que esto requiere una buena cantidad de entrenamientos, sobre todo cuando los miembros no saben leer y escribir.

El aspecto Asistencia: La asistencia de los Miembros a la reunión ha sido uno de los mayores retos de los grupos en la República Dominicana. Tanto en Kenia como en Colombia, la asistencia grupal suele alcanzar el 100%. En Kenia, la mayoría de los miembros están ansiosos por obtener préstamos, y si no asisten a la reunión esto resulta imposible. En Colombia, hay un grupo de expertos que se dedica al monitoreo y evaluación, con el fin de asegurarse de la calidad del grupo, así que si los miembros no muestran la debida diligencia, por lo general se les saca del grupo.

Creación de redes entre los grupos: El Plan Tanzania está intentando conectar las diferentes VSLAs para crear más fondos. Este movimiento requiere de mucha coordinación, pero hasta la fecha ha producido resultados interesantes. Sin embargo, Hugh Allen, fundador de VSLA, continúa escéptico en cuanto a este tipo de esfuerzos.

Sostenibilidad: La sostenibilidad fue uno de los temas vitales de la conferencia. El CRS ha estado trabajando activamente con la finalidad de crear un sistema de proveedores de servicios privados en el cual se capacite a un buen número de personas para prestar servicios al mismo tiempo que generen ingresos. Sandra del BID destacó que los grupos de ahorro deben encontrar formas de minimizar los costos de reproducción y para que esto ocurra el gobierno juega un rol de vital importancia. Mientras que en África, el costo de replicación por persona podría reducirse a \$5, Hugh Allen cree que esto es una excepción. El costo óptimo por lo general no debe ser menos de \$20. Mientras tanto, los grupos en Colombia tiene dificultades para reducir este costo, el cual oscila entre \$50- \$100 por persona. Alexia de CGAP está buscando formas de conectar a los grupos de ahorro con programas de protección social, como las transferencias de efectivo condicionadas (CCTs), de modo que el gobierno puede estar involucrado en la promoción de grupos de ahorro a mayor escala.

Estudio de Impacto: Enfoque en la Inversión: De acuerdo a Kathleen Odell, el impacto de los grupos de ahorro y crédito en términos de medios de vida no muestra ninguna diferencia significativa. Esto se debe en parte a que 1) la prueba de control aleatorio no mide el cambio en el comportamiento y la mentalidad, 2) el tipo de negocio en que participan los grupos de ahorro es el mismo en el que se involucran los grupos de crédito: pequeños negocios con una fuerte competencia sin beneficios embargables. Cabe señalar, sin embargo, que existe una diferencia fundamental entre los grupos de ahorro (SGs) y los grupos de crédito (CGs): la presencia de la deuda. Para que los grupos de ahorro tengan un impacto medible en la vida de las personas involucradas, la estrategia debe ser dar más énfasis a la

inversión. La pequeña empresa debe ser vista como parte de la educación financiera, no como un objetivo final a alcanzar. Con una panorámica mayor en mente, la gente utilizará los grupos de ahorros y las pequeñas empresas como punto de partida para futuras inversiones, encontrando eventualmente su propia estrategia para seguir adelante y traer cambios constatables a sus vidas.

La reducción de los costos de replicación versus el Entrenamiento de Calidad: Se observó que tanto en CARE, Kenia y el IED, Colombia, los organismos de ejecución evitan la capacitación directa y se centran en una mayor gestión. La actividad formativa se ha desplazado a los grupos franquicia, grupos de iglesias y escuelas, entre otros, con miras a reducir los costos de replicación. CRS está trabajando arduamente para capacitar a los proveedores privados de servicios para la sostenibilidad. Si bien es importante reducir el costo de la capacitación para la replicación masiva, los principios fundamentales no debe descuidarse, ya que si no se gestionan bien, los grupos de ahorro pueden causar daño: la gente puede distorsionar la metodología y generarse resultados desagradables. Es por ello que es importante mantener la calidad de la formación. Aunque la metodología no debe perder su flexibilidad, hay algunos principios que no deben ser negociados.

Lecciones Aprendidas

Para mí fue una gran experiencia haber participado en un evento como este a pesar de lo limitado de mi manejo del Inglés. Aprendí que no debemos poner ningún obstáculo en nuestras vidas. Aprendí mucho. Volví con un montón de buenas ideas que estoy dispuesta a poner en práctica. Por ejemplo, lo que hace VITAL en Colombia con los grupos de jóvenes es bastante interesante. En colaboración con el sector educación, buscan promover la educación financiera en las aulas, centrándose en la consolidación de la cultura de ahorro, así como en el desarrollo de habilidades para la vida entre los jóvenes. -[Jenny Rodríguez, Plan Internacional](#)

El evento ha sido muy instructivo y he aprendido mucho más acerca de los grupos de ahorro en el contexto de las microfinanzas global. Mi principal interés incluye los grupos de ahorro como medio para conectar a los más pobres con el sector formal, la reducción de los costos de operación utilizando el modelo CRS VSLA y PSP, y el cómo los grupos de ahorro puede ser escalables y rentables, entre otros. Disfruté de manera particular la sesión con Alexia Ratortur de CGAP acerca de la importancia de trabajar con los pobres. El trabajo con los pobres es para mí un gran trabajo y estoy contento de estar contribuyendo via Esperanza Internacional en esta misión. Espero que la región de América Latina y el Caribe formen parte de este gran movimiento. Como personas que viven en la región de América Latina y el Caribe, podemos aprovechar nuestra ubicación geográfica y realizar un evento similar aquí. Para que eso suceda, estoy dispuesto a dar mi apoyo para impulsar este movimiento dentro de la región a través de la coordinación de los grupos de ahorro y crédito en la República Dominicana y Haití. - [Caribert Toussaint, Esperanza Internacional](#)

Fue un evento inspirador y motivador de reflexión. Fue estupendo conocer las caras que están en la vanguardia del movimiento de los grupos de ahorro tales como Hugh Allen, Paul Rippey, Odell Marcia y Jeff Ashe, así como los representantes de las principales ONGs como CARE, Plan, CRS, y Visión Mundial. En cuanto a los grupos de ahorro se refiere, África es la región más desarrollada. En África, una gran cantidad de experimentos interesantes se están llevando a cabo incluyendo la forma de reducir el costo, el cómo vincular los grupos de ahorro con el sector financiero formal y la tecnología móvil, entre otros. Los puntos focales desde mi punto de vista son tres: 1) **Los grupos de ahorro se tratan básicamente de la atención.** Para que los grupos tengan éxito, y que sus miembros salgan de la pobreza, la atención adecuada puede ser la clave. Marcia Odell del Pacto-Valor le llamó "efecto Hawthorne". Explicó cómo la Indagación Apreciativa que se integró en la metodología de los grupos de ahorro en Nepal hizo que el programa fuese sostenible después de 8 años de abandono. Achyut Hari Aryal del Instituto de Administración del Desarrollo de Bangladesh compartió acerca de cómo la continuada solidaridad de grupos a través de reuniones semanales contribuyó a desarrollar la confianza de los más pobres en el ahorro y de este modo poder salir de la pobreza. Alexia Lotourte en su enfoque de graduación, un programa piloto implementado en ocho países para los más pobres, mencionó la importancia del apoyo constante seguido por el soporte al consumo, el ahorro, la formación de habilidades y la transferencia de activos, con el fin de que los más pobres puedan superar su situación económica. La mejor manera de prestar atención, sin embargo, depende del grupo. 2) **SAVIX, una herramienta simple para el monitoreo y la evaluación** presentada por VSLA constituyó un elemento inspirador. Debido a que términos como medición y resultados son cada vez más importantes en el sector Desarrollo, el aprender a utilizar una herramienta como SAVIX de manera adecuada asegurará y determinará la calidad de los grupos de ahorro. 3) **Colombia es un pionero en la vinculación de los grupos de ahorro con el programa de gobierno.** Si bien hubo poca presencia de grupos latinoamericanos, quedé impresionada por el crecimiento de VITAL, la agencia de promoción de los grupos de ahorro en Colombia. Durante los últimos cuatro años VITAL ha crecido significativamente desarrollando un

sistema de gestión sofisticado y probando varias estrategias de replicación innovadoras. VITAL ha estado colaborando mucho con las agencias del gobierno, lo cual me parece significativo porque tanto el BID y el CGAP enfatizaron la importancia de trabajar junto con el gobierno. Cabe señalar que los gobiernos locales tuvieron baja representación en la conferencia. Para que los grupos de ahorro logren sus objetivos de 50 en 2020, parece inevitable invitar a más y más gobiernos a unirse al movimiento. -**Jong-Hyon Shin, SGP / ART / PNUD**

Apertura

Ray Offenheiser, Presidente de Oxfam América inauguró la conferencia reconociendo los distintos organismos por su complementariedad y cooperación.

Lauren Hendricks, Directora Ejecutiva de Access Africa de CARE EE.UU., dijo que hay 7 millones de personas, 300,000 grupos ahorrando \$220 millones, lo cual implica un 4% de la población total en Malí, un 3% en Rwanda y un 2,8% en Uganda. Los grupos de ahorro son un punto de partida para la Inclusión financiera alcanzando algunas de las poblaciones más pobres del país. Las estadísticas indican que los activos y los ingresos han aumentado, y que el gasto en educación infantil se incrementó en un 76% en Tanzania. En Uganda el consumo aumentó de 1,3 a 3,2 platos de comidas al día y el 73% de las mujeres dijeron que podían resolver la situación en su hogar que se sentían más empoderadas. La sostenibilidad del grupo ha alcanzado un 94% en Malí en los últimos 5 años. Los grupos de ahorro apenas están comenzando. Constituyen la plataforma para otras Iniciativas e intervenciones tales como la prestación de seguros de salud.

CARE planea destinar 50 millones en el año 2020. El número de grupos de ahorro se habrá incrementado de 300,000 a 2,500,000 de acuerdo a la media de 20 miembros por grupo.

Roger Vorhees, de la Fundación Gates: La Fundación Gates es el "tío grande" del movimiento de los grupos de ahorro. Se comprometió a seguir brindando su apoyo.

Los grupos de ahorro y la inclusión financiera: Una Revisión

Alexia Latortue, CGAP: La gente necesita un conjunto de servicios financieros. Con los cambios demográficos (más envejecientes y menos niños), tendremos más personas mayores en el futuro. La demanda de ahorros a largo plazo para pensión será enorme. Necesitamos un ecosistema completo de proveedores (refiriendo el Manual de Nuevas Microfinanzas). Un tipo único de proveedor de servicios financieros no es el proveedor óptimo para todos los niveles.

Cuando el ahorro se oferta de manera adecuada, la demanda es enorme. Lo hemos visto en la DRC, y lo vimos durante la crisis financiera. Las nuevas cuentas de ahorro superaron a otras cuentas. De acuerdo al estudio Findex del Banco Mundial: el 22% de los adultos reportó tener ahorros en una institución financiera. La mayoría de las personas con cuentas oficiales no las utilizan. Tenemos que comprender la interacción entre los servicios formales y los informales. Las cuentas móviles tienen un rápido crecimiento. 54% de los usuarios MPESA guardan o retienen sus fondos. Las cosas están evolucionando en función de los tipos de institución que pueden ofrecer ahorros. Ningún jugador único puede hacerlo todo. Las asociaciones son buenas.

Necesitamos ahorros a mediano y largo plazo. ¿Deberíamos ver los grupos de ahorro como un trampolín a otros servicios o son legítimos por derecho propio? Ellos son legítimos, pero no suficientes en sí mismos. Debemos entender las preferencias de la gente. Tenemos que ser capaces de probar y volver a probar nuestras hipótesis. No debemos ser arrogantes como para pensar que hemos encontrado la fórmula mágica. ¿Cómo evaluamos el impacto de una variedad de servicios? Una solución simple es lo agradable (simplicidad)

Michael Kaddu, Barclays Bank:

El proceso de vinculación de grupos de ahorro con los bancos no es sencillo. Incluso en los pequeños pueblos de Uganda hay una gran cantidad de normas a tener en cuenta. No todos los grupos tienen que estar enlazados. Algunos lo están haciendo muy bien por su cuenta. Los grupos deben tener la opción.

¿Qué buscan los miembros de los grupos de ahorro? Ellos quieren la seguridad de sus fondos (reconocimiento), una cuenta bancaria para acceder al crédito. Las necesidades y deseos están evolucionando. No son estáticos. Todo el mundo tiene sus propias aspiraciones. Toda institución financiera debe tener en cuenta esto. Debemos evolucionar con nuestros clientes. Los grupos de ahorro no son sólo para los pobres. Los grupos de ahorro ocupan un lugar muy importante en el sector financiero. La vinculación es una opción y sólo debería ocurrir si no destruye los

principios de los grupos de ahorro.

El Banco Barclays ofrece los siguientes servicios a los grupos de ahorro 1) Apertura gratuita de una cuenta bancaria 2) Saldo mínimo 0 3) Pago de interés mensual sobre los ahorros previstos. La motivación de Barclays es tratar de contribuir al crecimiento de la comunidad y dejar las comunidades mejor de como las encontramos cumpliendo con la agenda ciudadana. No estamos vinculando con fines de lucro, sino que la solución sostenible con el tiempo llegará a convertirse en una situación ganar-ganar.

El analfabetismo en cuanto a la banca móvil debe eliminarse.

A través de un estudio de empoderamiento con personas que entienden su situación financiera. El núcleo son los miembros de la comunidad bancaria.

Nelly Otieno, CARE Kenia: Un mayor número de aspectos financieros deben presentarse. ¿Qué necesitan las mujeres para su inclusión financiera?

¿Para qué los servicios financieros? La gestión de fondos es de suma importancia. La seguridad de la Caja es un aspecto importante. ¿Qué tan segura es? Necesitamos mucho más. Un producto adecuado y flexible, y conocer el rol de la tecnología, la tecnología móvil, las transacciones sin dinero en efectivo, la gestión de fondos, ahorros de seguridad la vinculación con el banco, etc. Tres personas deberían tener números clave secretos. La demanda de grupos de ahorro es alta. 50 millones no es un reto. Es como golpear y correr y tiene un impacto importante. Mayores préstamos, la etapa siguiente es la educación financiera, ¿cuáles son las necesidades de estas mujeres? Más que el beneficio la supervivencia.

La seguridad de la caja es la preocupación de muchos grupos de ahorro. La inclusión financiera debería jugar el papel de garantizar la seguridad de la caja. Alrededor del 70% de las mujeres en los grupos tienen un teléfono móvil. Entonces, ¿cómo incluir la tecnología como infraestructura para nuestras metodologías? La tecnología móvil y las transacciones sin dinero en efectivo están haciendo más fáciles los vínculos. En Kenia hay microfinanzas en casi todos los pueblos. Esto es debido a la tecnología móvil. Para los grupos de ahorro, tenemos 3 personas con 3 claves secretas para garantizar la seguridad del fondo. Esto se hizo posible gracias a nuestra labor de promoción.

Tenemos que encender el fuego. CARE trabajó con los grupos de ahorro, los bancos y proveedores de servicios de red. Esto condujo al diseño de productos que tomaron en cuenta todos los aspectos. CARE invitó a los bancos a las aldeas para aumentar la competencia entre los bancos. Cuando los bancos vieron que los grupos estaban llevando sus estados de cuenta, entendieron que podrían trabajar con los grupos. Uno de los productos del banco fue nombrados incluso por uno de los grupos. Llegar a 50 millones de personas no es el reto, el golpeado y corrido no debería suceder. El desafío es lograr impacto en las vidas de las mujeres involucradas.

Sacco (La Sociedad Cooperativa de Ahorros y Crédito) de Kenia son las uniones de crédito y pueden ser formales o informales. Ya sea que se tengan SACCOs o MFIs, los grupos de ahorro trabajan muy bien con estas iniciativas. En las SACCOs los ahorros no son regulares, por lo que hay una alta tasa de abandono en las SACCOs informales versus los grupos de ahorro.

El empoderamiento ocurre en las personas que realmente entienden su flujo de efectivo y su vida financiera. Tenemos que tener cuidado de decir que un servicio es mejor que los demás. Tenemos que ver la conveniencia del servicio. CARE trajo la tecnología móvil para la conexión de los bancos con los grupos de ahorro (SG) y contaba con un plan de estudios para educar a las mujeres en esta tecnología. Los vínculos son parte de la inclusión financiera, pero sólo una parte: también hay que considerar otros servicios. Los SGs, los grupos de crédito y el sector formal tienen que trabajar juntos.

SESION TEMATICA DE PROGRAMACION

IMPORTANCIA DEL MONITOREO

John Schiller, Asesor Global para los Grupos de Ahorro, Plan Internacional
Hugh Allen, Socio Fundador de VSLA

-Altos rendimientos, costos decrecientes, 95% de supervivencia a largo plazo

-Aumento de la eficacia de las inversiones de los miembros de los instructores comunitarios cuando son contratados por los Grupos de Ahorro (SGs)

- Desempeño significativamente superior del personal remunerado
- Tasa de Retorno de los grupos de jóvenes (15-24) tan buena como la de los grupos de adultos, lo cual llamó la atención de los donantes para ayudar a recaudar fondos
- Herramienta de evaluación y monitoreo de grupos muy utilizado para medir la calidad y la tasa de desempeño

Grupo herramienta de evaluación (de vsla.net)

Título del Tema	Pregunta
Asistencia	¿Asistió al menos el 80% de los miembros a la reunión?
Guardadores de Llaves No pertenecientes al Comité	Estaban las llaves en manos de tres miembros no pertenecientes al Comité?
SalDOS Iniciales	¿Los miembros recordaron los saldos del Fondo de Préstamos y del Fondo Social?
Orden de los Ahorros	¿Se realizaron los procedimientos de préstamo de manera ordenada y coherente?
Precisión del Registro de Ahorros	¿Se completaron los registros de la libreta de ahorros de manera completa y precisa?
Orden de los Préstamos	¿Fueron los procedimientos de préstamos completos y precisos?
Exactitud del Registro de Préstamos	¿Se registraron en la libreta correspondiente los préstamos de manera completa y precisa?
Procedimientos de la reunión	¿Siguieron el grupo y el comité de gestión los procedimientos establecidos?
SalDOS Finales	¿Anunció el Secretario los balances finales del Fondo de Préstamos y el Fondo Social?
Uso de Libretas	¿Fueron las libretas el registro primario de transacciones?
Efectividad del (de la) Presidente (a)	¿Dirigió el Presidente/la Presidenta al grupo de manera efectiva?
Efectividad del (de la) Secretario (a)	¿Desempeño el Secretario/la Secretaria su rol de manera efectiva?
Efectividad del (de la) Tesorero (a)	¿Realizaron los Contadores de Dinero/Tesoreros su función de modo efectivo?
Constitución	¿Mostraron los miembros y los administradores conocimiento de la Constitución?
Participación de los Miembros	¿Se involucraron los miembros de manera activa en los diferentes aspectos de la reunión?

El SAVIX es un sistema de presentación de informes (thesavix.org) que proporciona datos transparentes y estandarizados sobre las microfinanzas de gestión comunitaria. Desarrollado hace 4 años con el financiamiento de la Fundación Gates, SAVIX recoge y valida los datos financieros y operativos de más de 70,000 grupos de ahorro y 163 proyectos promovidos por 6 agencias facilitadoras en 22 países de 2 millones de personas en el mundo en desarrollo.

- En SAVIX, existe distinción entre el grupo entrenado y el grupo activo
- Los Informes mejoran el rendimiento del programa. A partir de abril de 2013, cualquier empresa podrá subir sus datos a thesavix.org
- Teniendo en cuenta la sobrecarga internacional, el costo de entrenamiento por miembro atendido (CPM) no puede bajar de \$15-16. Un CPM de \$5 es un número inabarcable. El CPM tendrá diferentes costos, comenzando el inicial alto y el final bajo.
- El CPM es la menor cifra significativa para la USAID
- La herramienta de Monitoreo es una carga adicional para el personal de campo.
- La calidad de los datos es importante. Para garantizar la recopilación de datos de calidad, VSLA ofrece un servicio pagado sobre el sistema de calificación de calidad.
- Los datos se pueden compartir con el grupo para que este se esfuerce por mejorar su calidad.

BANCA MÓVIL

Más cuentas móviles que cuentas bancarias regulares. Una infraestructura de ladrillo y mortero es poco probable que alcance a la población que no forma parte de los bancos. Los servicios móviles son una solución. La Sociedad sin dinero en efectivo en Kenia: La eficiencia y la seguridad de los fondos * sencillo, rápida y segura. MPESA puede inscribir un producto a través del Equity Bank. Las transacciones pueden ocurrir incluso en las zonas más remotas.

Operaciones realizadas durante una reunión o antes o después. En la cuenta se puede depositar el exceso de ahorros. En CARE 76 grupos abrieron una cuenta de ahorros con un agente Vodacome/MPESA. MPESA en Tanzania tiene 4.5 millones de personas que usan billeteras móviles, moviendo 1.6 billón de chelines a través de su red. Se trata de mucha gente y mucho dinero.

La competencia principal de Vodacom es la distribución y la marca. El ir a la base del ahorro es un área nueva para Vodacome. Están buscando el modelo de negocio, pero no se centran en los beneficios, sino en la adquisición de clientes.

Vodacom está evaluando productos de ahorro y seguros – han entregado incluso seguros funerarios. Vodacom está tratando de implementar estadísticas de puntuación de crédito para sus clientes. Están trabajando con el Banco Central para hacer que estos datos estén a disposición de dicho banco y avanzar hacia la formalización de los ahorros.

Vodacom se ha unido a 6 bancos en Tanzania para la formalización de ahorros. La banca móvil está tratando de hacer más fácil el acceso al dinero. Trata de facilitar la asignación de dinero para uso futuro.

Barreras a la banca móvil: El analfabetismo, el miedo a la tecnología, la falta de percepción de necesidad, la resistencia de los maridos de las mujeres en los grupos de ahorro.

Existe un potencial de crecimiento de mujeres operadoras móviles con TIGO para fomentar el espíritu empresarial:

Ventajas de los servicios móviles: Conveniencia, confiabilidad, seguridad y privacidad, enorme oportunidad de mercado.

La banca móvil sin embargo requiere capacitación sobre cómo ha de utilizarse, cómo capacitar a los proveedores de servicios móviles, los vínculos con los bancos son necesarios. Es necesario contar con un plan de difusión para la formación y para alcanzar la escala.

1. Debemos tener un entendimiento claro de lo que queremos que los productos de ahorro móviles ofrezcan: ¿queremos que los miembros ganen intereses sobre sus ahorros a través del dinero móvil? ¿queremos que ellos tengan un lugar seguro para ahorrar? ¿queremos que tengan fácil acceso a los ahorros?
2. Tenemos que alinear nuestras metas – las agencias facilitadores, los donantes, los operadores móviles, todos tenemos que tener una comprensión de hacia dónde queremos ir y compartir este objetivo
3. Las mujeres tienen barreras para el uso de la tecnología móvil. Esto apunta a la necesidad de alianzas entre los diferentes sectores involucrados para que las cosas avancen. La formación es también muy importante, no sólo en términos de cómo utilizar el dinero móvil, sino también en términos de lo que significa este servicio para ellos.

FORMACIÓN DE GRUPOS

Que los grupos se extiendan de forma espontánea y orgánica versus No, ellos necesitan una formación adecuada y continua

SFC: espontáneamente, procedimiento a la deriva. Modelo Replicador (guía pictórica y certificado).

	Replicación Estructurada vs	Replicación Orgánica
Toma	40%	33%
Valor de la inversión	\$91	\$79
Costo de entrenamiento de un replicador	\$50	
Costo de Replicación	C40/gasto familiar	60% de 19,000 grupos

Ante la evidencia de un costo insignificante se justifica una estrategia de replicación estructurada.

Impacto significativo. Caso claro e inequívoco a favor de la replicación estructurada.

Los replicadores son voluntarios. Algunos salen de sus pueblos y otros no.

Los Operadores ganan dinero a través de las transacciones. Los ahorros son más estancados. Así que el modelo de negocio no se trata de ganancias.

El mejor modelo para asegurar los servicios después de la finalización del Proyecto.

La ventaja de los fondos de donantes el poder crear algo sostenible. Los servicios conllevan honorarios ...!

PSP (Proveedor de Servicio Privado: Tasa por servicio) versus FA (Agentes de Campo: Estipendio y metas mensuales durante su formación)
PSP: Productividad más dispersa versus FA: Productividad equilibrada

Una rigurosa selección es de vital importancia para seleccionar vendedores carismáticos. CRS ayuda a difundir sus servicios a fin de que sean conocidos por la comunidad y para que la comunidad sepa que se espera que paguen. Los proveedores de servicios privados (PSP) forman una red para mejorar su trabajo, hacer sus cargas uniformes y ser más eficientes. PSP busca entre sus grupos para encontrar aprendices. Alistan y contratan aprendices.

PSP Ideal: Entre 20, 40, 50 años de edad. Educación suficiente, pero no demasiada. Haber completado la educación primaria o secundaria hace mucho tiempo en el área establecida. Experiencia en movilización comunitaria, y en ventas o dirigir su propio negocio. Conocimiento de los líderes locales. Educado pero no demasiado. Nacido en la comunidad. Con trabajo flexible, que no sea un trabajador de oficina de 9 a 5. Agricultor con un trabajo de tiempo parcial es lo ideal. Que no sea una persona que se traslada de un proyecto a otro. Una vez reclutado, el PSP se entrena como un proveedor de servicios independiente 1) preparación técnica 2) preparación de mercado. CRS le ayuda a entender la estructura de precios. Durante 7-9 meses deberá formar 6 grupos. Se le entrega una bicicleta con el fin de que cubra toda la comunidad cercana. Los grupos se forman bajo supervisión y de manera inmediata, se les paga en función de los resultados. La estructura de precios y la estructura de comisiones ayuda a otros grupos.

Existen 682 PSPs, 7-8 supervisores en África. Más del 70% ha recibido honorarios de los grupos. Las ganancias promedio son de US\$ 40 por mes. En un estudio de PSP vs FA en Kenia, Tanzania y Uganda, Kenia se desempeñó mejor que los demás. La influencia cultural. El grupo paga el 5% de una contribución de ahorro grupal mínima.

Durante el entrenamiento el PSP cobra por sesión, algunos por módulo, otros un tarifa fija por el entrenamiento completo. Cuando están apoyando a los grupos, cobran mensualmente o por visita. El PSP se convierte en una fuerza importante con una voz fuerte para hablar con la comunidad.

Se realizan reuniones informales de coordinación entre los organismos para evitar la superposición o repetición de acciones, de manera que CRS elige áreas donde las otras agencias no han ido.

Grupos de Ahorro: Logros Documentados y Lecciones Aprendidas

Presentación: Kathleen Odell, Ph.D. de la Dominican University, IL.

El resultado de la prueba de control aleatorio en la calidad de vida es casi similar para los grupos de ahorro y el microcrédito.

El grupo más rico se integra a los grupos de ahorro primero
No hay impacto a nivel de la comunidad.
Mantener el grupo de control es muy difícil.

El estudio se centra en el alcance, el impacto y las preguntas de programación. Uno de los mayores retos a la hora de evaluar el impacto de cualquier intervención consiste en evaluar los efectos del programa en sí mismo frente a los efectos que se producen por el contexto en que opera el programa.

Se llevan a cabo ensayos aleatorios controlados en colaboración con 4 agencias:
CARE en Ghana, Malawi y Uganda: 200-400 aldeas en cada país como el tamaño simple.
Oxfam en Malí asignó el que 500 aldeas recibieran SFC o no, y comparó los efectos.
CRS en Kenia, Tanzania y Uganda - PSP IRC 70 grupos en ayuda infantil.

Hallazgo 1) Malí - el 81% de los SFC son pobres

Hallazgo 2) Las tasas de acogida en las aldeas se halla entre 20-30%, el área de control es del 2-8%

Hallazgo 3) Oxfam: Las mujeres son socialmente activas y ocupan puestos de negocios

CRS: más cultos, más ricos, pero que nunca han tenido un negocio

Hallazgo 4) Los PSP son más emprendedores, mayores saldos de ahorro, mayor retorno sobre los ahorros, y préstamos más grandes

La cobertura de la pobreza es la misma entre los grupos PSP y los grupos apoyados por entrenadores tradicionales.

Hallazgo 5) En las áreas de replicación estructurada hubo una mayor tasa de acogida.

Teoría del cambio

1-2 años: Incremento en los ahorros, créditos, toma de decisiones,

2 +: Aumento de la propiedad de negocios, las ganancias y los gastos en los hogares.

¿Compatibilizó RCT sus teorías del cambio?

1. Aumento en el uso de servicios financieros (ahorro, crédito)

2. La agrupación de servicios adicionales es eficaz (es decir, un mayor conocimiento de la malaria)

3. Resultados mixtos en la propiedad de activos (dependiente del país y el programa)

4. Resultados mixtos en la inversión empresarial, la capacitación, la seguridad alimentaria

5. Algunos impactos positivos en la matrícula/gastos de educación (pero apenas estadísticamente significativo)

El plazo para estos estudios es corto (2 años) por lo que no es sorprendente que los resultados a largo plazo más esperados de las teorías del cambio todavía no están mostrándose con fuerza.

GATES: A pesar de que los miembros más ricos tienden a unirse primero, los miembros más pobres se unen eventualmente. Resultados mucho más fuertes con un período de tiempo más largo.

¿Continúa el grupo después de 4-5 ciclos? Nelly Meso-Estudio de Nivel en Kenia

Impacto en las instituciones económicas y sociales: Los grupos mejoraron la capacidad de las mujeres para participar en un rango de instituciones, incluyendo los mercados, los hogares y la gobernación. Nueva capa femenina de autoridad.

Se creó una cultura de endeudamiento en grupos para alimentar una alta rentabilidad de los depósitos.

La afiliación múltiple suscitó la preocupación por los riesgos sistémicos si la gente pide prestado a uno para pagar sus préstamos a otro.

Nuevas disposiciones - vínculos con SACCOs y racimos de grupos.

Liquidez Flexible de los grupos de ahorro aumenta la seguridad de ingresos y mitiga el impacto perjudicial de las necesidades concretas para montos globales.

Beneficios: mejora de las relaciones conyugales, una menor dependencia en la venta ocasional y el bajo rendimiento de los activos, especialmente el ganado.

IRC creó VSL para sobrevivientes de violencia sexual en DRC.

¿Qué fue lo que más cambió en tu vida gracias a VSLA?

-El ser capaz de pagar los gastos de escolaridad de los niños.

-La adquisición de mejor ropa y medicinas

-La seguridad alimentaria.

Los síntomas mentales de salud. Participantes VSLA Los síntomas de salud mental mejoraron principalmente la ansiedad.

Vemos el impacto económico en esta RCT y otros estudios.

Recursos financieros. Impacto psicológico, sin embargo, reparten los recursos con sus maridos.

Conversación de Salón con los Donantes

Participantes: Larry Reed, Salah Gass de la Fundación Gates, Pabhat Labh de la Fundación MasterCard, Jason Wolfe de USAID, y Sandra Durville del Banco Interamericano de Desarrollo

¿Por qué participar en los grupos de ahorro?

Gates: Los SGs alcanzan a los más pobres y quería aprender, y hacer una gran inversión en la historia.

BID: Hemos tenido un enfoque en las microfinanzas, pero sabemos que el MFI no llega a toda la población.

USAID: Una forma de fortalecer la empresa para la microempresa y una manera de reducir la vulnerabilidad.

MASTERCARD: Los SGs alcanzan a los más pobres de difícil acceso. Una buena manera de acercar a las personas a los servicios financieros formales.

Menos dinero de Gates para los SGs- ¿por qué? El compromiso está ahí. Todavía tratamos de seguir el principio de "Vamos a donde otros no van" Nuestra estrategia es pasar de dinero en efectivo a formato digital. Influenciar los SGs para obtener servicios financieros a la gente.

Los Vínculos - Utilizarlos como plataforma, la recopilación de datos es la clave. La historia financiera y los datos electrónicos pueden ser útiles para que un miembro de grupos de ahorro tenga acceso a los préstamos bancarios y la historia financiera puede servir para rastrear la historia, lo cual otorga poder.

USAID: Los huérfanos y vulnerables para los grupos de ahorro. Los SGs están por todas partes en USAID. Cuota por servicio en CRS (Proveedor Privado de Servicio) El modelo es estupendo. ¿Cómo podemos monitorear, supervisar?

Larry: Les felicito por el enfoque intersectorial. ¿Se está esto extendiendo a otras partes de USAID?

BID: Estamos buscando más y más el que los gobiernos sean el ejecutor. Al igual que las CCTs, el gobierno tiene que saber que el impacto es fuerte. Sólo tenemos que convencer al gobierno para que vea el impacto. Queremos sostenibilidad en escala, conservar las buenas prácticas en el tiempo. Queremos crear grupos sin asistencia a un costo mínimo.

Mastercard: Los vínculos son importantes cuando hablamos de grupos de ahorro y esto es multi-dimensional.

Se tiene el lado de la demanda, el de la oferta y el interfaz donde la oferta satisface la demanda.

En Ruanda CARE ha estado realizando vínculos durante un tiempo. En la India, SHG ha sido vinculado a los bancos durante años.

La vinculación para mejorar la experiencia financiera y salvaguardar la importancia del capital social.

La vinculación debe ser una elección del miembro.

¿Qué más hay que hacer?

USAID: Me alegro de que USAID está integrando los SGs en poco tiempo. Se necesita más investigación para entender realmente los impactos (bienestar, comportamiento, estado de salud) a largo plazo.

MasterCard: Los gobiernos están reconociendo a los grupos de ahorro como en Ruanda. Se necesita más identidad local y apropiamiento, así como una mayor colaboración.

BID: Métricas consistentes para medir el progreso de los grupos de ahorro con un enfoque en los datos desglosados por género.

Gates: Examinar el papel de la tecnología. La estandarización de datos debe ser una prioridad y que estos datos sean utilizados para involucrar al sector privado a que apoye a los grupos de ahorro. Tenemos que encontrar la manera de utilizar mejor los datos SAVIX para potenciar los grupos.

Audiencia: No estoy preocupado por el costo difusión por persona de esta metodología, sobre todo cuando sabemos que es un sistema auto-replicador, y que puede servir como base para otras intervenciones. Me gustaría motivar a los donantes a examinar la eficacia de ayuda de esta metodología. No dejemos en 50 millones la divulgación en un mundo de 7 billones! Vamos a seguir financiando a estos grupos! Incluso en \$330 o \$40, un grupo de ahorro bien sigue siendo una ganga de desarrollo.

¿Por qué subvención basada en evidencias? Un montón de evidencias que no tenemos todavía.

El representante de MIF dice que esto no dará lugar a un enfoque menos arriesgado, de la misma manera, la Fundación Gates no oculta fallos y quiere ser transparente acerca de lo que no funciona. La Fundación Gates está constantemente siendo alentada a tomar riesgos porque es un organización de aprendizaje.

¿Qué es lo que queremos ver en 5 años? ¿Cuál es el desafío para eso?

BID: Una red de seguridad social, una subvención que sea rentable, eficacia de la ayuda, la pregunta de la sostenibilidad

¿Cómo reducimos costos? El modelo móvil sólo después de lograr la eficacia de la ayuda

Ahorros más importantes. Evidencia en cuanto a la concesión de subvenciones

Gates: Deberíamos darnos el lujo de tomar riesgos, motivar la toma de riesgos, mientras más datos mejor.

Oportunidades y Desafíos de la Programación Integrada

Bill Grant

¿Cómo podemos continuar innovando y aprovechando los grupos?
¿Cómo podemos mantener la gratuidad de las actividades?
¿Cómo mantenerlo escalado en base a la capacidad de los miembros?
No podemos obligarlos a crecer demasiado rápido

DAI: ¿Pueden los grupos de ahorro ser un motor para el desarrollo rural?
Un grupo local fuerte es importante para el desarrollo del mercado y un enfoque hacia la cadena de valor.
¿Qué los hace fuertes? Se trata de un gobierno interno.
Muchos programas empujan mucho y muy rápido.

USAID: el PEPFAR (Plan de Emergencia del Presidente de EE.UU. para el Alivio del SIDA) ve los grupos de ahorro como claros canales de distribución y plataformas eficientes. Los SGs mejoran las condiciones de vida en los hogares, pero ¿cómo sabemos que las mujeres se benefician de ellos o que los niños reciben sus medicamentos o van a la escuela?

Existen tres tipos de familias

- 1) Las familias en la indigencia
- 2) Las familias que luchan por sobrevivir > POBLACIÓN OBJETIVO
- 3) Las familias preparadas para crecer

Estas necesitan diferentes tipos de programación. Las familias en la indigencia necesita apoyo para el consumo, pero los que luchan por llegar a fin de mes pueden ser buenos candidatos para los grupos de ahorro. Para las familias preparadas a crecer, la promoción del ingreso es necesaria, incluyendo la inclusión financiera. La intervención orientada a segmentos

PACT en TZ = Valor integrado para satisfacer las necesidades de los cuidadores con niños vulnerables de TZ.
La alfabetización, la educación sobre la violencia de género y la buena crianza en general.
Mejora del estado de salud, mejora de la vivienda y la atención

Los cuidadores se sienten motivados por la visión de un futuro para sus hijos y ellos mismos.
Los grupos de apoyo para el VIH convertidos en grupos de ahorro no han funcionado bien. El principio de auto-selección puede no ser siempre bien aplicado.

Posibilidad de replicación de esas actividades adicionales? El agente de campo capacita a los miembros para que creen nuevos grupos. Los socios locales para aprovechan los grupos para entrenamientos adicionales.
La complejidad reduce la replicación.

4 libros para cada adulto – Preparación y Número .Toma 3 meses el primer libro, pero todavía nos estamos adaptando en diferentes contextos.
Las mujeres son más cultas, aunque los ahorros son menores.
La alfabetización es un componente clave de la autonomía de la mujer.

Los SGs como una plataforma para la salud.
El Proyecto de Seguro Familiar en Pakistán no estaba funcionando en base a lo esperado. No cubría los costos y generaba riesgos morales.
Se formó el grupo de ahorro y se invitó a participar en los servicios de parteras. Las matronas fueron capacitadas a través del programa.

La carga de la financiación de la salud no fue demasiado pesada en los grupos de ahorro. En primer lugar tienen que ser grupos de ahorro pero pueden también ser una excelente plataforma para iniciativas de salud.

¿Deben los grupos de ahorro cobrar intereses sobre los préstamos concedidos a fondos sociales o de salud?
Poblaciones especiales: El Plan de madres en Egipto: Los grupos decidieron que tenían la capacidad de ampliación

y la creación de su propia organización sin fines de lucro.

VSLA UGANDA – Sanando e integrando la comunidad después de 23 años de guerra.

Actividades psicológicas de grupo para ayudar a la recuperación del trauma.

Se logró la cohesión social. Las víctimas de la guerra son facultadas y aceptadas a través de VSLA.

En Malawi, todas las VSLAs se registran con el Ministerio de Hacienda.

En Egipto reunirse en grupo era ilegal. Gracias al apoyo del Plan los grupos pueden reunirse.

En Uganda el Ministerio de Género y Desarrollo regula las VSLAs

Los grupos de ahorro son un punto de partida para entrenamiento adicional.

La complejidad reduce la replicabilidad.

El establecimiento de metas, la elaboración de presupuestos, la educación financiera son importantes.

El desarrollo es una opción. El grupo podría no necesitar estar vinculado, pero existe la posibilidad.

Fondo Nacional de Crecimiento.

La importancia del aprendizaje colectivo.

OTRA CONVERSACION

Marcia Odell acerca de la Investigación Appreciativa

El Efecto Hawthorne: Mejora del comportamiento o de la productividad a través d una mayor atención.

Deje que la gente venga con sus propias conclusiones. "Cuéntame más sobre eso"

Cuando se enfrenta un problema, lo mejor es preguntar al grupo: ¿cuál es la ventaja o la desventaja?

La gente ama su propia idea.

3 preguntas mágicas

1) ¿Cuál fue la experiencia más emocionante y enriquecedora que tuviste mientras estuviste ahorrando? Comparta su historia y sueño.

2) ¿Qué significa lo que mejor aspecto tiene?

Cuéntenos su experiencia de ahorros. Todos se reúnen, ahorran, siendo transparentes y mostrando respeto.

3) ¿Cómo llegar ahí? "Vamos a hacer grupos de ahorro!"

Sharon D'Onofrio: ¿Cuál es la conclusión clave? ¿Cuál es la pregunta que usted tiene?

Breve reunión con Mabel Guevara, Jenny Rodríguez, Caribert Toussaint

Sugerencia de Mabel para gestionar un foro en línea en la República Dominicana con los siguientes temas.

1) ¿Cómo los SGs puede servir como un trampolín para otras actividades?

2) ¿Cómo pueden relacionarse los SGs con el sector financiero formal?

3) ¿Cómo podemos garantizar la seguridad de la caja?

Jong y Mabel estarán encargadas de este primer foro en línea en abril. Mientras tanto, nos dimos cuenta de que los datos de SAVIX no son coherentes con los datos que tenemos en el campo. Vamos a trabajar para reunir los datos a ser incorporados en el sistema.

La Asociación de Retroalimentación de Marketing (IMA) (stella.tungaraza @ plan-international.org) es una confederación de 5-6 grupos de VSLA. A través de esta estructura, un grupo puede tener un mayor y mejor acceso a préstamos. El comité central IMA es similar al grupo normal de VSLA: eligen a sus representantes, compran acciones, asisten a la reunión anual general. El IMA cuenta con varios comités incluyendo los económicos, de ahorro y de crédito, de comercialización agrícola, de salud y social.

¿Qué será lo próximo? Una vez que el grupo madura, necesitan más y más préstamos.

Más solidaridad de 5-6 grupos, 3,000 grupos individuales

El Comité Central IMA: Una vez que los grupos maduran, necesitan más y más préstamos. El tamaño del préstamo puede exceder más de 3 veces los ahorros. El tamaño del préstamo se determina por el % de la cuota compartida del año pasado.

El IMA se reúne una vez al mes, compra acciones, pide prestado y mantiene en nombre de los miembros (el dinero se mantiene casi siempre en el banco, pero la mayoría del dinero se distribuye en forma de préstamo). Dado que hay más de 50 personas en el IMA, una pequeña reunión del comité se lleva a cabo por separado. De los 76 IMAs 62 están vinculados a las entidades financieras. A menudo el IMA trabaja para la promoción.

Nelly Otieno, CARE Kenia

El ciclo de ahorro es de 6 meses, con una reunión mensual. La asistencia es del 100% debido al interés en préstamos. Kenia comenzó el proyecto de los grupos de ahorro en el 2004 con financiamiento de USAID. En 5 años, se habían formado 10,260 grupos.

Con el lanzamiento del FSD 2008 en Kenia, se produjo una modificación en cuanto al canal de entrega. La primera vez a nivel global.

FSD Kenia probó tres modelos de replicación: Franquicias, Confesionales y los Entrenadores Directos con Base Comunitaria, pero ahora la mayoría de la replicación está ocurriendo a través de las franquicias y las organizaciones de fe o confesionales reduciéndose el costo de entrenamiento por persona a \$9.7 dólares. FSD Kenia ya no utiliza el servicio de instructores comunitarios.

FSD Kenia hizo que 130,000 se unieran a los grupos de ahorro durante 3 años. Hay 700,000 en total en Kenia.

Al hacer que el ruido como grupo, fueron capaces de convencer a Orange para permitir el uso de 3 códigos PIN diferente para una cuenta.

Los grupos de ahorro y los más pobres

Para trabajar con los más pobres, la participación del gobierno es crítica a través del programa de protección social como los CCTs.

Sin embargo, debe tener una estrategia de salida. El Banco Mundial está ampliando los ahorros.

El Efecto Hawthorn: En Bangladesh, un grupo de autoayuda realizado por los más pobres se reúne una vez por semana para ahorrar. Ahorran sobre una base voluntaria. Los más pobres son vulnerables no sólo económica sino socialmente, pero en 1 año empiezan a integrarse a las actividades sociales, continúan reuniéndose y ahorrando cualquier cantidad. Dentro de 1 año, 3 se unieron a las MFIs, negociaron y obtuvieron dinero para los más pobres.

El enfoque de la graduación (www.graduation.cgap.org): Orientación, apoyo al consumo, habilidades de ahorro, entrenamiento, transferencia de activos (compatibilidad de vivencias, capacidad individual e intereses), soporte y asesoría continua. Los grupos de ahorro obligatorias en Etiopía mostraron un mejor resultado en ahorros.

10 pilotos en 8 países (Haití-Fonkoje fue la agencia líder en implementación. Honduras, Perú, India, Pakistán y Yemen dirigidos por el gobierno) con duración de 24-36 meses: dirigidos a hogares de una persona

Indicador para la graduación: ¿seguridad alimentaria? ¿aumento de los ingresos? ¿fuente diversificada? ¿aumento de préstamos? ¿asistencia a la escuela? ¿participantes más confiados? ¿plan de visión para el futuro?

RCT comparó la forma en que habrían cambiado en ausencia del programa? versus ¿Cómo han cambiado sus vidas? Resultado de RCT: El consumo de alimentos aumentó pero no así en Honduras.

Larry Leed

1.El sentido de ser parte de algo mayor es palpable. Establecer estos objetivos es importantes. Cambiar la pobreza en todo el mundo, yo soy parte de algo más grande. Manténgamos su crecimiento.

2.Cuidado con los números. La gente solía querer alcanzar 100 millones en créditos. ¿Están mejor ahora? Lo empujado fue difícil de alcanzar, pero hay personas que han sido afectadas. Con el programa de crédito existe la misma pobreza y una pobreza mayor. Está abierto acerca de su problema. Siempre una buena historia esconde un problema.

3.Encuentra maneras de contar el impacto. ¿La vida de los pobres mejoró? Diseña, conecte y busque un riguroso mejoramiento de la vida del cliente.

4. ¿Cómo se puede seguir adelante sin dinero? Quiero ver que el movimiento siga creciendo. ¿Cómo podemos llegar a más pobres? Observemos el movimiento de 12 pasos de Alcohólicos Anónimos cuyo sistema propio de expansión de grupo cuesta menos y es más fascinante. Los AAs se sostienen en base a lo que aporta la reunión semanal. Se dieron cuenta de que habían establecido centros de solución en todo el mundo. "Esto debe ser autosuficiente. El dinero lo echaría a perder." -Rockefeller

Rockefeller vio que el dinero mataría el movimiento y no dejaría que los grupos crecieran. Los SGs se puede extender sin dinero sólo cuando las personas ven el potencial de los mismos. Sin donantes. Ahí está el fuego. En el despegue. Nadie es dueño del fuego. Fuego en las zonas rurales. Hay que atender la llamada en el fuego. Encuentra otro incendio. Cualquier fuego es el producto de varios incendios anteriores. Mantenga el fuego. El fuego calienta, cocina los alimentos y seca el motor. Cubrir áreas en las que no estamos presentes ahora. Pero ¿Cuál es la idea? La incidencia entre los donantes.

La Incidencia en los donantes es la herramienta para todos los grupos de ahorro en desarrollo herramienta. Se requiere más evidencia, investigación y documentación. Compartir esto con otros expandiendo la diversidad de personas. Actividades de promoción para conseguir que esto se tenga en agenda. El fondo de inversión de los SGs debe contribuir a la integridad del grupo.

Jeff Ashe

Reflexión personal

Ni idea en aquel entonces que esto iba a ser la base del movimiento. En 20 años no es tan secreto.

La responsabilidad de cada uno es difusión de las ideas a través de los 12 pasos.

160,000 en Níger - Relajarse ante las ideas dobles. Tenemos la herramienta de la capacitación. El MIS SAVIX ha demostrado impacto.

Objetivo: 50M en 2020.

188 páginas de lo que hemos descubierto a través de nuestras experiencias. Los grupos de ahorro muestran la resistencia contra el golpe o la sequía en comparación con el grupo control. La seguridad alimentaria mejoró en los SGs a pesar de que la reducción de la pobreza es similar al programa de crédito.

¿Qué será lo próximo? Combinar los grupos de ahorro con la salud, la educación, la agricultura, y poner esto en práctica.

Construyendo una visión para el futuro de los grupos de ahorro

Café Mundial

3 rondas de conversación de 20 minutos cada una

Una pregunta diferente para cada vuelta, moverse a una mesa distinta al final. El anfitrión de la mesa se queda

Captura de diálogo, conectar, crear ideas y recopilar el aprendizaje colectivo

Reglas: Contribuir, divertirse, hablar con la mente y el corazón, concentrarse, disminuir la velocidad, establecer conexión, escuchar para comprender, jugar, beber, detenerse a pensar,

Pregunta 1. ¿Cuál es su visión de lo que podría ser la vida en las ciudades y pueblos de los países en desarrollo?

Pregunta 2. ¿Cómo pueden los grupos de ahorro ayudar a alcanzar su visión?

Pregunta 3 ¿Cuáles son sus contribuciones únicas para ayudar a la propagación de los grupos de ahorro?

¿Qué contribución puedo hacer como individuo?

Movilizar a los grupos de ahorro a nivel mundial

Cambiar la política del PNUD en cuanto al fondo giratorio

Herramienta de educación financiera

Utilizar las iglesias como una plataforma para crear más grupos de ahorro

Traer los SGs a muchos países

Investigación a largo plazo

30 otras agencias que ayudarán a la propagación de esta idea.

**"No debemos dejar de explorar,
Y el final de toda nuestra exploración
será llegar al punto de partida
Y conocer el lugar por vez primera."
TS Eliot**

"Dejemos que cada hombre pase sus días en aquella empresa en la cual su don es mayor"