

Resumen de las actividades

1. **Introducción:** Debate grupal
2. **El costo de un programa de letrinas:** Muro de grafiti y debate grupal
3. **¿Quién paga por los programas de letrina?:** Interpretación de imágenes y lluvia de ideas
4. **Análisis:** Debate grupal, ejemplo, cuaderno de actividades
5. **Diseño y desarrollo:** Actividad de emparejar, interpretación de videos, cuaderno de actividades, estudios de caso
6. **Implementación y monitoreo:** Cuaderno de actividades
7. **Revisión:** Comentar en parejas

Objetivos de aprendizaje

Cuando finalice esta sesión, los participantes serán capaces de:

1. Explicar los diferentes costos de un programa de letrinas.
2. Explicar los grupos de interés clave que pagan los costos de un programa de letrinas.
3. Evaluar un contexto para diseñar y desarrollar un plan de financiación.
4. Recomendar un plan de financiación para un programa de letrinas.

Materiales

- Cuaderno de actividades para participantes (1 por participante)
- PowerPoint: Finanzas
- Rotafolio y marcadores
- Apunte: Definiciones sobre apoyo financiero familiar
- Apunte: Estudio sobre predisposición para pagar
- Video: Grupos de ahorro comunitario (disponible en inglés en:
<https://www.youtube.com/watch?v=jvLXKYkxzlA> [4:27])
- Video: Mesa de debate - ¿La microfinanciación empodera o empobrece? (disponible en inglés en:
https://www.youtube.com/watch?v=U_lgCLmvRQo [26:42])

Lecturas recomendadas

- Resumen técnico: Finanzas
- Estudios de casos de saneamiento

5 minutos

Introducción: Debate grupal



1. Pregunte: "¿Están de acuerdo o en desacuerdo con la frase 'El dinero hace girar el mundo?'".
2. Presente los objetivos de aprendizaje o haga un resumen de la lección.

25 minutos

El costo de un programa de letrinas: Muro de grafiti y debate grupal



1. Coloque 8 hojas de rotafolio alrededor de la sala con el título de una categoría de costo (administración y finanzas, planificación del programa, creación de demanda, desarrollo de capacidades, participación de los grupos de interés, productos y servicios de letrinas, gestión de lodos fecales y monitoreo para lograr mejoras).
2. Explique que hay muchos costos relacionados con los programas de letrinas.
3. Divida a los participantes en parejas. Cada una debería ir hacia una hoja de rotafolio. Las parejas tendrán 1 minuto en cada categoría para:
 - Debatar y escribir qué costos se relacionan con esa categoría (costos directos e indirectos).
 - Leer los ejemplos de costos que escribieron otros participantes.
 - Intentar agregar más ejemplos.

Consejo para los capacitadores: Usar un sonido fuerte para avisarles a los participantes que se acabó el tiempo. A veces, es difícil captar la atención de los participantes cuando están compenetrados en una conversación.

4. Una vez que las parejas hayan regresado a la categoría original, deles otro minuto para que revisen el contenido. Pídale a cada pareja que compartan la observación más interesante que extrajeron de esta actividad.
5. Pregunte: "¿Qué categoría creen que es la más fácil de financiar?".
6. Pregunte: "¿Qué categoría creen que es la más difícil de financiar?".
7. Pregunte: "¿Quién pagará todos los costos de un programa de letrinas?".

30 minutos

¿Quién paga por los programas de letrina?: Interpretación de imágenes y lluvia de ideas



1. Pregunte: "¿Qué representa cada imagen?". Dé las respuestas, describiendo en detalle qué se entiende por familias, gobiernos, instituciones financieras y financiadores externos.
2. Pídale a los participantes que regresen al **libro de actividades** y respondan la pregunta 1. Tendrán que pensar qué cosas suelen pagar estos inversores y cuáles son los desafíos a los que se enfrentan. Esta actividad se puede completar en parejas o en el grupo del cuaderno.

3. Conversen sobre las ideas que se les ocurrieron a los participantes en los grupos. Si fuera necesario, agregue más información para completar las ideas de los participantes.

30 minutos

Análisis: Debate grupal, ejemplo, cuaderno de actividades



1. Antes de presentar el marco de programa ADDIM, pregunte: "¿Qué tipo de análisis harían para reunir información con el fin de elaborar el plan de financiación?". Responda la pregunta. Explique que estos análisis son fundamentales, pero que la lista no es exhaustiva.
2. Explique cómo y por qué se debería hacer un estudio inicial de las finanzas.
3. Pregunte: "¿Cuál es la diferencia entre capacidad de pago y predisposición para pagar?".
4. Reparta el apunte **Estudio sobre predisposición para pagar**. Explique las limitaciones y los desafíos de un estudio de predisposición para pagar y otras opciones que hay para investigar cuánto están dispuestas a pagar las familias.
5. Explique qué es una cadena de suministro y por qué es importante. Muestre el diagrama de cadena de suministro y pídale a los participantes que miren. Pídale a alguien que comparta de qué manera leería este diagrama. Explique el método correcto si los participantes no comprenden.
6. Explique brevemente cómo y por qué se deberían investigar las políticas gubernamentales y las oportunidades de financiación externa.
7. Explique que, además de entender los costos de los productos y servicios y la capacidad y predisposición de pago de las familias, es necesario determinar todos los costos relacionados con un programa de letrinas (como se hizo en la actividad de la pared de grafiti, pero de manera más detallada y exhaustiva).
8. Pídale a los participantes que regresen al **cuaderno de actividades** y respondan la pregunta 2.

80 minutos

Diseño y desarrollo: Actividad de emparejar, interpretación de videos, cuaderno de actividades, estudios de caso



1. Explíqueles a los participantes que, una vez que tienen una buena idea de los costos del programa de letrinas y del contexto económico en el cual se implementará el programa, es hora de pensar en cómo hacer que funcione la financiación. Repase el paso sobre diseño y desarrollo del marco de programa ADDIM.
2. Pregunte: "¿Creen que es posible que las familias cubran todos los costos del programa de letrinas?".
3. Explique que las familias podrían necesitar apoyo financiero para afrontar los costos de los productos y servicios de letrinas. Reparta el apunte **Definiciones sobre apoyo financiero familiar**. Dé a los participantes 5 minutos para que unan los tipos de apoyo financiero con las definiciones. Luego, dé las respuestas.

Consejo para los capacitadores: Los participantes pueden unir el tipo de apoyo financiero con la definición directamente en el apunte o se pueden recortar los tipos de apoyo financiero y las definiciones para hacer que los participantes los unan.

4. Explique que analizarán más en detalle los 3 tipos más comunes de apoyo financiero: planes de ahorro, préstamos y subsidios.
5. Muestre el video *Grupos de ahorro comunitario*. Pregunte: "¿Qué experiencia tuvieron con los grupos de ahorro comunitario?". Explique que ha habido casos de buena y mala implementación de los grupos de ahorro comunitario.
6. Muestre el video *¿La microfinanciación empodera o empobrece?* hasta el minuto 4:10. Pregunte: "¿Qué experiencia tuvieron con los grupos de microfinanciación?". Explique que ha habido casos de buena y mala implementación de la microfinanciación.
7. Pídales a los participantes que respondan levantando la mano y pregunte: "¿Quiénes creen que los subsidios son malos? ¿Quiénes creen que los subsidios son buenos? ¿Quiénes creen que depende?". Pídales a algunos participantes sus opiniones y experiencias. Explique que ha habido casos de buena y mala implementación de los subsidios.
8. Pídales a los participantes que regresen al **cuaderno de actividades** y respondan la pregunta 3.
9. Explique que los proveedores de servicios también podrían necesitar apoyo financiero. Pídales a los participantes que regresen a la lista de tipos de apoyo financiero familiar. Pregunte: "¿Se puede usar alguno de estos tipos de apoyo financiero para ayudar a los proveedores de servicios?". Explique que los préstamos y los subsidios para proveedores de servicios son algo común.
10. Pregunte: "¿Qué otras formas hay de brindar apoyo financiero a los proveedores de servicios?". Comparta información sobre la venta a crédito, la venta en consignación y las inversiones en acciones de capital o inversiones de impacto.
11. Pídales a los participantes que regresen al **cuaderno de actividades** y respondan la pregunta 4.
12. Explique: "Las familias y los proveedores de servicios (el mercado) quizás no lleguen a cubrir todos los costos de un programa. Podría ser necesario recurrir a financiación externa en forma de subvenciones, donaciones o fondos basados en resultados para afrontar los costos". Pregunte: "¿Cuáles son los riesgos de financiarse solamente con financiadores externos?". Luego, dé tiempo para que debatan el tema de la sostenibilidad económica.
13. Pídales a los participantes que regresen al **cuaderno de actividades** y respondan la pregunta 5.
14. Use los estudios de casos de saneamiento para dar ejemplos sobre de qué manera distintas organizaciones han financiado sus programas de letrinas.

Consejo para los capacitadores

Esté preparado para compartir ejemplos de buena y mala implementación de grupos de ahorro comunitario, microfinanciación y subsidios. Estos videos son solo sugerencias. Elija videos más apropiados sobre grupos de ahorro comunitario y microfinanciación si fuera necesario.

5 minutos

Implementar y monitorear: Cuaderno de actividades



1. Repase el paso sobre implementación y monitoreo del marco de programa ADDIM.
2. Explique por qué es importante hacer una prueba piloto de un plan de financiación y, luego, monitorearlo.
3. Pídales a los participantes que regresen al **cuaderno de actividades** y respondan la pregunta 6.

5 minutos

Revisión: Comentar en parejas



1. Pídales a los participantes que armen parejas y enumeren todos los distintos tipos de apoyo financiero que pueden recibir las familias y los proveedores de servicios.
2. Resuma los puntos clave.

Este documento es de contenido abierto y está elaborado bajo la licencia [Creative Commons Atribución-Compartir Igual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Consulte las guías de CAWST para distribuir, traducir, adaptar o citar los recursos de CAWST (resources.cawst.org/cc).



Estudio sobre predisposición para pagar

Apunte

¿Qué es un estudio sobre predisposición para pagar?

Un método usado comúnmente para entender la predisposición para pagar es el método de valoración contingente (MVC).

Este método es una herramienta usada para determinar la predisposición máxima que tienen los usuarios para pagar por los productos y servicios de saneamiento. Las situaciones de valoración contingente bien pensadas describen un mercado hipotético donde el usuario "compra" un nivel de servicio en particular, usando un método de pago determinado. La información recolectada se puede usar para determinar aranceles, costos y subsidios apropiados si fuera necesario (WEDC, 2003).

¿Qué aspecto tiene?

Se usó el método de valoración contingente para evaluar la posible construcción de inodoros con descarga de agua en una comunidad rural del norte de Vietnam.

Metodología:

- Se usaron técnicas de juego repetitivo, que implican una secuencia de preguntas por sí/no seguidas de una pregunta de respuesta abierta al final.
- Para el estudio, se seleccionaron 370 familias que no tenían inodoros. En cada familia, el encuestado era la fuente primaria de ingresos y quien tomaba las decisiones en la familia.

El costo de construir el baño con un inodoro de descarga es 20 millones de dong vietnamitas (VND); ¿está dispuesto a pagar ese dinero?

Sí => P2; No => P4; No sé => P6.

Si el costo fuera VND 25 millones, ¿estaría dispuesto a pagarlo?

Sí => P3; No => Fin; No sé => P6.

Si el costo fuera VND 30 millones, ¿estaría dispuesto a pagarlo?

Sí => P6; No => Fin; No sé => P6.

Si el costo fuera VND 15 millones, ¿estaría dispuesto a pagarlo?

Sí => P6; No => P5; No sé => P6.

Si el costo fuera VND 10 millones, ¿estaría dispuesto a pagarlo?

Sí => Fin; No => P6; No sé => P6.

¿Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar por la construcción de un inodoro de descarga de agua en un baño?

(Hoang, Hung, Thanh, Jui-Chen, 2013)

Resultados:

- En total, 62,1% de las familias informaron estar dispuestas a pagar por la construcción de baños con un inodoro de descarga.
- La media y la mediana de la predisposición máxima para pagar fue VND 15,6 millones y 13 millones, respectivamente.
- Los dos factores determinantes significativos del valor de predisposición para pagar fueron: (1) la ubicación geográfica y (2) el estatus económico de la familia.

¿Qué recursos se necesitan para llevar a cabo un estudio?

- Recursos humanos: experiencia con encuestas tradicionales a familias y métodos de investigación social, comprensión del sector de saneamiento y buenas habilidades para diseñar e implementar proyectos.
- Recursos económicos: el costo de un estudio para pueblos pequeños va de USD 20.000 a USD 50.000 (WEDC, 2003).

Definiciones sobre apoyo financiero familiar

Apunte

Unir cada tipo de apoyo financiero con su correspondiente definición.

Tipo de apoyo financiero	Definición
1. Opciones de pago <input data-bbox="310 541 423 646" type="checkbox"/>	A. Ayudan a que los miembros de las familias ahorren dinero recolectando los ingresos a medida que se obtienen y creando un fondo o abriendo una cuenta para guardar los ahorros.
2. Plan de ahorro <input data-bbox="310 768 423 873" type="checkbox"/>	Los usuarios pagan una tarifa pequeña para usar una letrina pública o compartida.
3. Préstamos/Microfinanciación <input data-bbox="310 1010 423 1115" type="checkbox"/>	C. En lugar de pagar por una letrina, la familia la alquila o a veces solo paga por los servicios de mantenimiento (p. ej.: el vaciado); si la familia deja de pagar, el proveedor de servicios puede desinstalar la letrina y usarla en otro lado.
4. Suscripciones <input data-bbox="310 1230 423 1335" type="checkbox"/>	D. Dividir el pago en partes más pequeñas o construir la letrina en etapas.
5. Pago por uso <input data-bbox="310 1444 423 1549" type="checkbox"/>	E. Monto de dinero que se le da a una familia para reducir el costo de un producto o servicio (total, parcial, en especie o en base a resultados).
6. Subsidio <input data-bbox="310 1682 423 1787" type="checkbox"/>	Una entidad que actúa como prestamista le da dinero a una familia para comprar la letrina y la familia luego devuelve el dinero en un plazo determinado, junto con un interés.