

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

TABLA DE CONTENIDO

1. OBJETIVO:	1
2. ALCANCE:	1
3. DEFINICIONES:	2
4. ACTIVIDADES:	2
PASO 1: PRESENTACIÓN DEL TALLER	2
PASO 2: PRESENTACIÓN REGLAS DEL TALLER	3
PASO 3: PRESENTACIÓN OBJETIVOS Y TEMAS DEL TALLER.....	4
PASO 4: PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES	5
PASO 5: DESARROLLO DE LOS TEMAS DEL TALLER.....	6
1 - ¿Qué es el programa de acompañamiento para la adecuada inversión de los recursos?	6
2- Razones para invertir en creación o fortalecimiento proyecto productivo o en adquisición o mejoramiento de vivienda	7
3 – Qué tipo de inversión puedo hacer – Definiendo el tipo de inversión.....	8
4- Qué recursos necesito para realizar mi inversión.....	9
5- Planeación de la Inversión.....	9
6- Reforzando lo aprendido.....	11
7- Opciones reales de inversión	12
Anexo 1: Control de cambios.....	12

1. OBJETIVO:

Brindar información y herramientas para que los y las asistentes puedan conocer cómo planear la inversión en compra o mejora de vivienda o en emprendimiento o fortalecimiento de un proyecto productivo.

2. ALCANCE:

La actividad inicia con la bienvenida y saludo a las personas que asisten al taller, informando las temáticas que van a abordar en el mismo. Por último, la actividad finaliza con el desarrollo de la actividad de retroalimentación de los conceptos vistos en el taller.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

3. DEFINICIONES:

- **AHORRO:** Es el recurso que se guarda, por un determinado tiempo, y con una cierta periodicidad, con el fin de hacer uso de éste en el futuro.
- **CRÉDITO:** Es el préstamo de un recurso en el presente, para que sea devuelto, mediante cuotas previamente pactadas.
- **MEJORAMIENTO:** Corresponde a las actividades que están encaminadas a mejorar alguna de las condiciones de la vivienda, por ejemplo, pisos, baterías sanitarias.
- **PRESUPUESTO:** Es el registro de las cuentas del hogar, los ingresos menos los gastos.
- **SUBSIDIOS:** recurso en especie o en dinero que se entrega por una sola vez a los beneficiarios.

4. ACTIVIDADES:

PASO 1: PRESENTACIÓN DEL TALLER

Salude a los y las participantes y desles la bienvenida. Indíqueles que el taller es organizado por el Equipo de Acompañamiento Integral de la Unidad para las Víctimas. Señale que, en el marco de la línea técnica de la adecuada inversión de los recursos, se tiene como objetivo asesorar y orientar a las víctimas para que puedan invertir adecuadamente los recursos que recibirán a título de indemnización.

Este taller busca brindarles herramientas para que puedan planear su inversión, ya sea para iniciar un proyecto productivo o para adquirir o mejorar su vivienda. Así como construir la ruta para que los y las asistentes planeen su inversión.

Enfatice en que la inversión de la indemnización en creación o fortalecimiento de proyectos productivos, compra o mejora de vivienda es una decisión libre y voluntaria, y que ésta se convierte en una fuente de recurso que las personas pueden utilizar. Por ésta razón la Unidad, está acompañando ya que las víctimas han decidido invertir ese recurso en la consecución de su sueño.

La inversión de los recursos de la indemnización es un ejercicio que debe promover la toma de decisiones por parte de las víctimas, en este sentido durante el taller se debe destacar este ejercicio y recordar la autonomía que tienen las mujeres en el manejo de estos recursos y en las inversiones que quieren realizar.

Tenga en cuenta:

- **Es importante que la víctima tenga claro que los talleres de orientación a la inversión son una estrategia del Programa de Acompañamiento de la Unidad para las Víctimas. Haga énfasis en esta idea.**

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

PASO 2: PRESENTACIÓN REGLAS DEL TALLER

Materiales:

- Papelógrafo o marcadores (puede reemplazarse por computador, presentación y proyector)

A efectos de garantizar un buen ambiente pedagógico socialice y explique a las personas asistentes algunas reglas que son importantes para tener un buen desarrollo de la actividad. Explique la importancia que de común acuerdo todos decidan cumplir las reglas e invítelos a que participen sugiriendo alguna que consideren se debe adoptar para el taller.

Reglas del taller:

- Comunicación asertiva: Las cosas se pueden decir, pero es necesario saberlas decir.
- Inteligencia emocional: Ante las diferencias se debe mantener el respeto desde y hacia el formador y los demás asistentes. No dejar que mis emociones controlen mis reacciones.
- Uso de celular: Por respeto y organización de la jornada, se solicita mantener los celulares en vibración y evitar contestar al interior del salón.
- Preguntas solo de las temáticas de la agenda: desde el inicio de la jornada se debe aclarar que en el desarrollo de la misma se agradece sólo preguntar sobre los temas que hagan parte de la jornada, las inquietudes que correspondan a otros temas pueden ser resueltos en otro espacio bien sea en el punto de atención o con los enlaces.

Participación: En este escenario se debe mencionar la importancia que tiene promover la participación de todas las personas que asisten, destacando el reconocimiento y respeto por las necesidades, opiniones y decisiones de los sujetos de especial protección que estén presentes en el espacio.

Tenga en cuenta:

- En los talleres con víctimas la tendencia es caer en la resolución de casos personales lo cual disminuye el tiempo total del taller. Por ello evite dichas prácticas instando a las víctimas a resolver su situación particular en un espacio posterior en el centro regional o punto de atención y fijando una regla en tal sentido.
- En su lugar, de ser posible establezca un canal especial con el centro regional o punto de atención o lleve papelitos con la dirección del centro de atención y los teléfonos a efectos de que las víctimas sepan a dónde dirigirse para ser atendidos.
- Y, finalmente, dígalos que en este taller podrán conocer las diferentes fuentes de financiación que existen (incluida la indemnización) para compra o mejoramiento de vivienda, así como planear el proceso para lograrlo.
- En estos espacios el/la profesional deberá tener presente la aplicación del principio de enfoque diferencial, lo cual implica reconocer las particularidades de las víctimas para que los sujetos de especial protección

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

constitucional puedan acceder y gozar efectivamente del conjunto de medidas de atención, asistencia y reparación integral. Este reconocimiento significa la realización de ajustes y acciones complementarios para que todas las víctimas puedan llegar a ser asistidas y reparadas integralmente¹.

- En estos talleres, es importante destacar el concepto de autonomía económica de las mujeres como la capacidad de las mujeres de generar ingresos y recursos propios a partir del acceso al trabajo remunerado en igualdad de condiciones que los hombres. Considera el uso del tiempo y la contribución de las mujeres a la economía (CEPAL, 2015)².

PASO 3: PRESENTACIÓN OBJETIVOS Y TEMAS DEL TALLER

Materiales:

- Papelógrafo y marcadores (puede reemplazarse por computador, presentación y proyector)

A continuación, presente cuáles son los objetivos que se esperan alcanzar con el taller. Sea claro con los objetivos del taller y determine su alcance. Es posible que en la presentación de los asistentes algunos hayan expresado otros fines que los animaron a participar del taller.

Los OBJETIVOS que se esperan lograr con éste taller son:

a. Los asistentes afianzan y amplían sus conocimientos, que les permita planear la decisión de una manera asertiva, para iniciar/fortalecer un proyecto productivo, o para comprar/mejorar su vivienda.

Sea claro en señalar que únicamente es un espacio de tipo informativo, para que todos aprendamos a planear la inversión que queremos hacer. Es usual que las expectativas de los asistentes incluyan la posibilidad de obtener un apalancamiento para la materialización de una unidad productiva o para la adquisición de una vivienda.

b. Los asistentes identifican y definen los pasos que deben seguir para poder iniciar/fortalecer un proyecto productivo o para comprar/ mejorar su vivienda, con la aplicación del Formato Camino a Casa.

c. Los asistentes conocen y aprenden sobre experiencias de inversión e identifican aciertos y desaciertos.

¹ ABC del Modelo de Operación con Enfoque Diferencial Conceptos básicos en el marco de la implementación de la Resolución 758 de 2014 de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas (2016). Documento elaborado por Unidad para las Víctimas y la organización Internacional para las Migraciones.

² <http://www.cepal.org/oig/aeconomica/>

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Acto seguido indique los temas a tratar en el taller, para ello sírvase de una diapositiva o de un papelógrafo.

1 - ¿Qué es el programa de acompañamiento para la adecuada inversión de los recursos?
2- Razones para invertir en creación o fortalecimiento proyecto productivo o en adquisición o mejoramiento de vivienda
3 – Qué tipo de inversión puedo hacer – Definiendo el tipo de inversión
4- Qué recursos necesito para realizar mi inversión
5- Planeación de la Inversión
6- Reforzando lo aprendido
7- Opciones reales de Inversión

PASO 4: PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Materiales:

- Rótulos de papel adhesivos
- Papelógrafo y marcadores (puede reemplazarse por computador, presentación y proyector)
- Formato 1 Camino a Casa
- Tablero y Fichas Bibliográficas

La presentación de los y las participantes al taller busca indagar sobre las preferencias actuales de inversión, su expectativa en concreto frente a iniciar o fortalecer un proyecto productivo, o comprar o mejorar la vivienda y sus experiencias en la materia.

Para ello pida a las personas que se organicen en parejas y se presenten entre ellos.

Invítelas a que además de decir sus nombres le cuenten a su compañero(a) si desean invertir en: iniciar o fortalecer un proyecto productivo, o adquirir vivienda, o mejorar la existente, y además indique las razones por las cuáles desea invertir en alguna de estas opciones y cómo ha pensado hacerlo. Projete una diapositiva o papelógrafo que contenga dichas preguntas:

1. ¿En qué se encuentra interesado(a), en iniciar o fortalecer un proyecto productivo o en comprar vivienda o mejorarla?
--

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

¿Cuál es el proyecto productivo que desea tener o cómo es la casa que desea comprar o el mejoramiento que desea hacer?

2. ¿Qué ha pensado hacer para iniciar o fortalecer el proyecto productivo o para comprar o mejorar su vivienda?, ¿A la fecha ha hecho algo para lograr dicha inversión?

Mientras los y las participantes están desarrollando el ejercicio, recuerde a quienes quieran iniciar un proyecto, este debe ser en algo que les guste y sobre el cual tengan conocimiento. El éxito del negocio dependerá de sus habilidades, experiencia, compromiso, trabajo en equipo, trato con las personas, entre otros.

Para quienes su interés de inversión es comprar o mejorar su vivienda, pregunte si han averiguado precios, si sabe qué tipo de vivienda quiere comprar, o si es mejorar la que ya tienen, cuál es el tipo de mejora y cuánto cuesta, y si saben cuánto dinero necesitan o han pensado invertir y con qué recursos cuentan: ahorros, subsidios, créditos.

De a los y las participantes máximo 5 minutos, para responder a las preguntas 1 del Formato (Cumpliendo mi sueño). Tenga en cuenta que las respuestas de los participantes permitirán que ellos identifiquen la meta que quieren lograr y posteriormente los recursos que necesitan.

PASO 5: DESARROLLO DE LOS TEMAS DEL TALLER

1 - ¿Qué es el programa de acompañamiento para la adecuada inversión de los recursos?

Presente brevemente qué es el Programa de Acompañamiento para la adecuada inversión de los Recursos.

Exponga claramente y brevemente a las víctimas los siguientes puntos:

- Qué es el Programa de Acompañamiento
- Cómo funciona
- Líneas de inversión
- Quiénes pueden hacer parte del Programa de Acompañamiento

¿Qué es el Programa de Acompañamiento?

Responde al mandato legal contenido en el artículo 134 de la Ley 1448 de 2011, en virtud del cual el Gobierno Nacional, a través de la Unidad Administrativa para la Atención y Reparación a las Víctimas, implementa el Programa de Acompañamiento para promover una inversión adecuada de los recursos que la víctima reciba a título de indemnización administrativa, a fin de reconstruir su proyecto de vida.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

¿Cómo funciona?

Asesorar y acompañar a las víctimas para una inversión adecuada de los recursos recibidos a título de indemnización, mediante la adopción de Planes de Inversión y el acceso a oportunidades reales de inversión.

¿Líneas de inversión?

Las líneas de inversión en las que se realiza acompañamiento son:

- Adquisición o mejoramiento de vivienda nueva o usada:
- Creación o fortalecimiento de empresas productivas o activos productivos
- Formación técnica o profesional para las víctimas o los hijos de éstas
- Adquisición de inmuebles rurales

¿Quiénes pueden hacer parte del Programa de Acompañamiento?

El Programa de Acompañamiento está dirigido a todas las víctimas del conflicto armado destinatarias de indemnización (administrativa o judicial) que voluntariamente se acojan al mismo en el momento de la formulación de la asesoría para el derecho a la reparación integral que realiza la Unidad para las Víctimas.

2- Razones para invertir en creación o fortalecimiento proyecto productivo o en adquisición o mejoramiento de vivienda

Ahora, exponga y motive a los asistentes con la siguiente introducción, cuáles son las razones por las cuales quiere emprender o fortalecer un proyecto o comprar o mejorar su vivienda. Invítelos a que en el punto 2 del Formato Cumpliendo mi Sueño, puedan plasmar las razones por las cuáles consideran que es importante trabajar por esa meta.

Resalte la importancia de invertir en crear o fortalecer un proyecto productivo, o en compra o mejoramiento de vivienda, con los recursos que la víctima pueda tener, y que no son sólo recursos económicos, puede ser una habilidad, experiencia o formación que pueda poner en práctica.

Fíjese en el papelógrafo o tablero y señale que estas razones van a ser **el o los motivos** que cada uno(a) tendrán para recorrer el camino que lo llevará a cumplir su sueño, emprender o fortalecer su proyecto productivo o ser dueño de su propia casa o mejorar la que ya tienen. A las razones ya expresadas por los asistentes, puede adicionar las siguientes:

- Generar estabilidad económica
- Son inversiones que puedan ser a largo plazo
- Van a generar más valor
- Mejorar la calidad de vida
- Recuperar o transformar aspiraciones

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- Potenciar capacidades o habilidades
- Construir nuevos proyectos de vida o mejorar el proyecto de vida actual

3 – Qué tipo de inversión puedo hacer – Definiendo el tipo de inversión

Lo primero que deben hacer los asistentes es definir qué tipo de inversión quieren hacer, si es crear o fortalecer un proyecto productivo, que tipo de negocio quiere emprender o si ya tiene uno cómo ha pensado fortalecerlo. Si quiere comprar vivienda que tipo de vivienda o si ya tiene una cómo la quiere mejorar.

Puede preguntar a las personas ¿Qué entienden por proyecto productivo? Dependiendo de las respuestas puede complementar con la siguiente definición:

Un proyecto productivo es un conjunto de recursos y acciones que se realizan para producir bienes o servicios, que sirven para satisfacer necesidades de una comunidad a través de una actividad legal. Generalmente, un proyecto productivo se conoce con el nombre de idea de negocio o empresa. Los proyectos productivos sirven para satisfacer necesidades, transformar bienes y generar rentabilidad económica, que te ayuda a mejorar tu calidad de vida.

Pregunte si ya tienen una idea sobre lo que les gustaría producir, y si con anterioridad ya han hecho estas actividades. Es importante motivar a las víctimas a que puedan expresar experiencias de actividades realizadas con anterioridad, donde ellos y ellas identifiquen que alcanzaron y lograron algo con su trabajo y esfuerzo. En este espacio es fundamental destacar el respeto por las opiniones todas las personas que asisten, destacando las necesidades y decisiones de los sujetos de especial protección que estén presentes en el espacio. Como profesional que facilita el espacio, garantice la participación de todas las víctimas especialmente la de las mujeres.

Capsula de video 1 – Testimonio Lina Caro (5mn)

Una vez finalizado el video, solicite a los asistentes que identifiquen cuáles acciones llevo a cabo la Sra. Lina para cumplir su sueño – meta. Refuerce las respuestas de los y las asistentes invitándolas a que en el formato 1 Cumpliendo mi Sueño, describan el tipo de inversión que planea realizar.

Para aquellas personas que su idea de inversión es comprar vivienda o mejorar la que tienen, resalte que el primer paso es determinar el tipo de vivienda que quieren adquirir, si es una casa o apartamento, de cuantas habitaciones, características específicas. Si la intención de los asistentes es realizar un mejoramiento, cuál es el mejoramiento que desean hacer, poner pisos, adicionar un baño, por ejemplo.

Invite a los asistentes, para que en el punto 3 del Formato Cumpliendo mi Sueño, puedan plasmar el tipo de inversión que van a hacer. En el proceso, resuelva las dudas que puedan tener los

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

asistentes, y oriéntelos a que sean específicos en definir la inversión; ya que de esto dependerá que puedan definir los recursos y demás pasos que deben realizar para lograrlo.

4- Qué recursos necesito para realizar mi inversión

Inicie exponiendo a los asistentes, los diferentes recursos que pueden tener al alcance de su mano y que les pueden ayudar a materializar su sueño – meta.

- Recursos materiales: Incluyen las herramientas, maquinaria, materias primas, equipos e inmuebles que utilizarás.
- Recursos técnicos: Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos para la coordinación de los otros recursos. Pueden ser sistemas de ventas, de compras, administrativos, contables, etc.
- Recursos económicos: Son los recursos monetarios propios y/o préstamos a través de mecanismos de cofinanciación con los que cuenta el proyecto. Pueden ser: recursos de la indemnización administrativa, dinero en efectivo, aportes de socios (familiares o amigos), créditos bancarios o privados, préstamos, entre otros.
- Recursos humanos: Son el personal necesario para efectuar las actividades propuestas en el desarrollo de la idea o proyecto productivo. Es decir, los empleados que tendrán diferentes funciones dentro del proyecto, en caso de que haya una iniciativa desde un proyecto productivo.

Luego de explicar el tipo de recursos, invítelos a diligenciar el punto 4 del formato 1 Cumpliendo mi sueño, informe a las personas que si prefieren pueden trabajar con la persona de al lado o individualmente.

5- Planeación de la Inversión

Capsula de video 3 – Animado (2:13mn)

Informe a los asistentes que en éste punto formularán el plan de negocio, antes de desarrollar ésta acción, es necesario conocer que entienden por plan de negocio y porqué es importante contar con un plan para alcanzar su sueño meta.

¿Cuál es la importancia de formular y desarrollar un Plan de Negocio?

Haga un sondeo de las respuestas y posterior a ello, refuerce el tema con el siguiente apartado.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

“Cuando desarrollas un Plan de Negocio, puedes identificar algunos elementos a los que se enfrenta cualquier persona y el no tener claridad en los mismos, te puede alejar de tus metas”.

A continuación, invite a los y las asistentes a que conozcan el formato **FORMULACIÓN PLAN DE INVERSIÓN**, y motívelos a diligenciar los campos del mismo. Apoye a los asistentes, resolviendo inquietudes o dudas que se puedan derivar del ejercicio.

Finalice el ejercicio, exponiendo que con éste plan de inversión, los asistentes podrán planear los pasos que deben seguir para materializar su sueño meta.

Refuerce también que, en el proceso de planear su inversión, los asistentes deben identificar los costos para crear o fortalecer su negocio o para comprar o mejorar su vivienda. Exponga los conceptos que se denotan a continuación e invite a los asistentes a realizar un ejercicio práctico donde puedan señalar los costos que ellos consideren.

Resalte la importancia de cuantificar estos valores, ya que son determinantes, en el proceso de identificar los recursos que necesitan para alcanzar su sueño meta.

Inversión inicial	Es lo que se gasta una sola vez, por ejemplo, para montar el negocio (ejemplo: tractor) o la cuota inicial para comprar la casa o los materiales que necesita para el mejoramiento.
Costos Fijos	Son los gastos básicos que debemos tener en cuenta para el funcionamiento del negocio, o la adquisición o mejoramiento de vivienda. Ejemplo: pagar el arriendo del local, servicios públicos, insumos, derechos notariales, impuestos, cuota de administración pago de mano de obra, entre otros. Su periodicidad puede ser semanal, mensual, semestral o anual.
Costos Variables	Es un tipo de costo, que depende del comportamiento del mercado, y de variables que pueden hacer que se incrementen o reduzcan los precios de productos o servicios. Ejemplo, fluctuaciones en la tasa de interés para créditos hipotecarios o leasing habitacional, el IPC (índice de precios al consumidor), aumento en los gravámenes a diferentes productos o servicios.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Paso seguido dirija a los y las asistentes para que, en el Formato Identificación de costos y recursos, puedan relacionar que costos deben tener en cuenta, y sí conocen el valor real, en caso de no conocerlo invítelos a que luego del taller realicen cotizaciones de los costos identificados. Esta actividad la pueden relacionar en el plan de inversión como una de las actividades a desarrollar. Presente el video y haga preguntas sobre el mismo.

Capsula de video 2 – Infografía (2:40mn)

6- Reforzando lo aprendido

Presente a los y las asistentes la importancia de planear su inversión, la experiencia enseña que es más fácil gastar innecesariamente un dinero en las cosas urgentes cuando no se ha planeado de manera asertiva.

Con el fin de reforzar la importancia de la planificación y la destinación adecuada de los recursos, prepare con los y las asistentes un ejercicio de juego de roles, el cual se presenta como una estrategia con el fin determinar la comprensión de los conceptos brindados a lo largo del presente espacio. Para este ejercicio se dispone de 10 minutos.

Solicite a las personas, la participación de tres voluntarios(as). Dé a conocer a cada uno(a) el rol que desarrollará con el fin que representen una situación real, en donde el personaje principal sea el asignado.

A. Persona que gasta más de lo que recibe (**Roberto o Blanca el/la Gastalón(a)**): Este tipo de persona por lo general, vive el día a día, no tiene definido un plan de inversión claro con el fin de cumplir sus sueños o metas y por ende ésta poco pendiente de poder ahorrar.

Sumado a ello este tipo de personas se caracterizan por gastar el dinero que no tienen, en cosas que no necesitan con el fin de impresionar a personas a las que no les importa.

B. Persona que ahorra (**Diógenes o Amelia el/la ahorradora(a)**). Este tipo de persona es consiente que ahorrar e invertir en sí mismo y en su familia, el ahorro a futuro le permitirá una estabilidad financiera o tal vez cubrir gastos que no se tenían previstos.

Estas personas se caracterizan por tener un hábito de ahorro y un objetivo definido; establecen metas y tiempos para alcanzarlas y finalmente definen una suma de dinero realista que pueden ahorrar partiendo de un balance entre sus ingresos y gastos habituales.

C. Perona Neutra. (**Camilo o Julia el/la neutro(a)**): Este tipo de persona, aunque no tiene un plan de inversión definido, no tiene ningún tipo de deudas. Quizás practica la teoría de “Cada día trae su afán” y por ende tampoco está interesado o tiene la posibilidad de ahorrar.

Finalmente haga un cierre del ejercicio, dando las gracias por la participación de cada uno(a) de los y las asistentes y de su experiencia y recomendaciones para futuras intervenciones.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN VIVIENDA – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-3	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

7- Opciones reales de inversión

Con el fin de realizar una articulación con las diferentes opciones de inversión que estén al alcance de las víctimas, se sugiere que en éste espacio se presenten opciones para invertir en vivienda o mejoramiento, por ejemplo, proyectos inmobiliarios con cajas de compensación, alianzas con empresas privadas que pueden otorgar descuentos en la compra de bienes bien sea mejoramiento o para la creación o fortalecimiento de unidades productivas.

De igual forma, cooperativas que presten asesoría u orientación en torno a la adquisición de bienes o productos que fortalezcan las unidades productivas existentes.

En ese caso, se debe hacer la gestión previa a la realización del taller, para contar con la participación de representantes de las entidades públicas o privadas, que se identifiquen en el diagnóstico realizado frente a la oferta existente en el territorio.

Sí no es posible en algún taller contar con la asistencia de representantes de las entidades públicas o privadas, el profesional de acompañamiento integral debe socializar las diferentes alternativas de inversión, para tal fin se contará con una infografía que contenga la información de oferta vigente en el territorio.

Anexo 1: Control de cambios

Versión	Fecha del cambio	Descripción de la modificación
V1	05/12/2017	Creación de la metodología