

APOYO A LOS CAPITALES DE MEDIOS DE VIDA A TRAVÉS DE ME

El apoyo a los ME refuerza directamente los diferentes capitales descritos en el Marco de Medios de Vida Sostenibles (SLF).

CAPITAL HUMANO

mejorar las capacidades y competencias de las personas beneficiarias mediante la formación



CAPITAL FINANCIERO

un aumento en los ingresos también incrementa la capacidad del ahorro



CAPITAL SOCIAL

cuando se complementa con la creación de conexiones con el mercado, la participación en Grupos de Ahorro



ACTIVOS DE MEDIOS DE VIDA

CAPITAL FÍSICO

proporcionando activos o subvenciones de puesta en marcha



CAPITAL NATURAL

promocionando los negocios verdes y el acceso a la tierra



TIPOS DE NEGOCIOS ME

Definición y características comunes de los ME.

Pequeña empresa

- ▶ Los activos fijos y líquidos ascienden a un valor de entre varios miles y varios cientos de miles de dólares estadounidenses.
- ▶ 10+ personas empleadas.
- ▶ Licencia y alta formal en actividades económicas.



Microemprendimiento

- ▶ Los activos fijos y líquidos ascienden a un valor de entre varios cientos y varios miles de dólares estadounidenses.
- ▶ 1-10 personas empleadas.
- ▶ A veces carecen de licencia formal, pero suelen tener una ubicación y horario fijos.



AGI Actividad Generadora de Ingresos

- ▶ Activos fijos escasos o inexistentes, activos totales entre 30 y 1000 dólares estadounidenses.
- ▶ El trabajo puede ser a tiempo parcial o esporádico, quizás realizado en el propio hogar. Autoempleo mediante diversas formas de conseguir ingresos.

Producción de subsistencia

- ▶ Similar a las actividades generadoras de ingresos, pero sin experiencia o acceso a la economía monetaria.
- ▶ Orientada principalmente al autoconsumo y al trueque.

CARACTERÍSTICAS QUE COMPARTEN LOS PROGRAMAS DE ME QUE SUELE APOYAR CR/MLR

Se trata de características comunes antes de que se desarrolle la intervención.



Fuente principal de ingresos

Para muchas personas, el ME es una forma de autoempleo y la fuente principal de ingresos de la familia, no simplemente un ingreso extra.

Entorno económico imprevisible y fluctuación estacional de los ingresos

La distribución desigual de los ingresos a lo largo del año suele estar relacionada con una elevada fluctuación de los ingresos y gastos. La producción depende a menudo de las condiciones climáticas, especialmente en las zonas rurales.

Actividad informal

A menudo las microempresas no están registradas oficialmente y no pagan impuestos, etc. Esto reduce los gastos iniciales, pero las hace más vulnerables a las crisis.

Aversión al riesgo

Las ME tienden a ser muy conservadoras. Por ejemplo, no aprovechan la oportunidad de vender más, (y por tanto no asumen el riesgo). Producen una cantidad limitada con el objetivo principal de vender todos los productos fabricados.

Perspectivas limitadas y a corto plazo

Empiezan a funcionar con pocos preparativos y pueden aparecer y desaparecer de la noche a la mañana.

Activos fijos limitados

Los gastos iniciales suelen ser pequeños. Pueden requerir bienes básicos como muebles, cacerolas, neveras, ganado, semillas, etc.

Poca inversión

A menudo las personas microempresarias no piensan en crecer e invierten solo lo mínimo imprescindible en el negocio.

CARACTERÍSTICAS QUE COMPARTEN LOS PROGRAMAS DE ME QUE SUELE APOYAR CR/MLR

Se trata de características comunes antes de que se desarrolle la intervención.



Habilidades tradicionales

Las personas microempresarias suelen adquirir competencias de manera autodidacta, mediante la práctica.

Tecnología tradicional

Las microempresas suelen usar tecnología sencilla o tradicional.

Trabajo familiar

Cuando las personas microempresarias necesitan más mano de obra, suelen recurrir a un familiar en lugar de contratar a un asalariado.

Mezcla con la economía familiar

Las personas microempresarias no suelen separar su negocio del presupuesto familiar. Si ellas o un miembro de su familia necesitan dinero para alimentos o medicinas, lo cogen directamente de los beneficios del ME.

Analfabetismo total o parcial

Es posible que las personas microempresarias no sepan leer o escribir.

Mínima diversificación de la producción o valor añadido

Las personas microempresarias tienden a vender los mismos productos que otras muchas en el mercado.

Contabilidad limitada

La mayoría de las personas microempresarias no llevan registros escritos. Llevan una "contabilidad de bolsillo". Es posible que no puedan determinar si su ME es rentable.

Sin acceso a créditos o seguros

Muchas personas microempresarias no tienen acceso a mecanismos formales de estabilización de ingresos como el crédito y/o los seguros, a menudo debido a la falta de instituciones formales, especialmente en zonas remotas, y que muchas entidades no consideran solventes a hogares con escasos recursos.

Análisis DAFO de los programas de ME

FORTALEZAS

- ▶ Respeto por la dignidad de las personas beneficiarias
- ▶ Gran apropiación y sostenibilidad
- ▶ Adecuado para hogares vulnerables, requiere motivación y habilidades básicas
- ▶ Ofrece una solución para entornos urbanos y periurbanos.
- ▶ Adaptable a diferentes actividades de medios de vida.
- ▶ Viable en fases de recuperación y desarrollo.

DEBILIDADES

- ▶ Intensivo en recursos humanos y económicos.
- ▶ El equipo debe tener capacidades técnicas para implementarlo y/o estrecho contacto con unidades técnicas de la Administración pública o con organizaciones externas.
- ▶ Las personas beneficiarias tienen menos responsabilidades y apropiación que cuando reciben microcréditos.
- ▶ Requiere espíritu emprendedor y habilidades básicas de gestión.
- ▶ Más difícil de implementar que los programas de asistencia estándar.
- ▶ Escala limitada.

OPORTUNIDADES

- ▶ Sirve como trampolín al microcrédito.
- ▶ Integración con programas de otras unidades.
- ▶ Puede ser una estrategia de salida para programas de emergencias y de recuperación.
- ▶ Enfoque con mejor relación coste-eficacia en comparación con otras actividades de medios de vida.

AMENAZAS

- ▶ A veces se usa el ME como respuesta cuando las personas tienen necesidades o prioridades diferentes.
- ▶ Expectativas poco realistas del personal que no tiene experiencia en microemprendimiento.
- ▶ Amenaza para la imagen de CR/MLR si no ofrece respuestas alternativas para hogares vulnerables excluidos por falta de habilidades o motivación.
- ▶ Poco interés o apoyo por parte de los consejos de administración de las Sociedades Nacionales, dado que estos programas requieren más habilidades técnicas que las distribuciones.

DEFINIR EL OBJETIVO Y ALCANCE DE LA IDENTIFICACIÓN

Antes de llegar a cabo una identificación de oportunidades de ME

DEFINE:



OBJETIVOS



RESULTADOS ESPERADOS



EL ALCANCE DE LA IDENTIFICACIÓN

CONSIDERA:



La zona objetivo
(rural, urbano o peri-urbano)



El enfoque
del programa



El calendario de
la identificación



La relación coste/beneficio de
la actividad de identificación
en relación con el alcance del
programa de ME

CONTEXTO:

RURAL



- ▶ La identificación de oportunidades tendrá un componente de peso vinculado a las actividades primarias existentes y, en consecuencia, en las cadenas de valor / sistemas de mercado.
- ▶ El éxito de un ME depende en gran medida de la oferta y la demanda existentes de productos y servicios, así como de los recursos disponibles.

URBANO



- ▶ Oportunidades están vinculadas a los sectores de procesado, artesanía y servicios.
- ▶ El éxito de un ME depende mucho del valor añadido que ofrezca (comparado con la competencia)

VIABILIDAD DE UN PROGRAMA DE ME

LISTA DE VERIFICACIÓN



le ayudará a decidir si un programa de ME es una opción viable:

- ✓ **Mercados en funcionamiento.**
- ✓ **La población** objetivo debe ser capaz de cubrir sus necesidades básicas durante el ciclo del programa de ME, hasta que sus microempresas sean rentables.
- ✓ **Armonización con las políticas públicas.** El apoyo al ME para la población destinataria debería estar armonizado con las políticas públicas nacionales.
- ✓ **Preferencias de las personas beneficiarias.** El ME debería formar parte de las actividades económicas que interesan y motivan a la población destinataria.
- ✓ Las personas requieren **cierto nivel de estabilidad** para emprender un negocio.
- ✓ **Duración del programa.** Los programas de ME deberían tener una duración suficiente para apoyar la creación o recuperación de ME y su acompañamiento o asesoramiento.

Otras consideraciones:

- ✓ En consonancia con las dinámicas tradicionales (de la comunidad).
- ✓ Capacidad de la organización para implementar programas de ME.

CRITERIOS DE SELECCIÓN



VULNERABILIDAD:

por ejemplo, falta de fuentes de ingresos, pérdida de bienes de producción, hogares con todos los miembros adultos desempleados, etc.



MOTIVACIÓN

de la persona beneficiaria para emprender la actividad prevista.



HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS:

habilidades que ya tiene la persona (lingüísticas, etc.) que sean necesarias para realizar la actividad propuesta y conocimientos para el desarrollo de la actividad.



EXPERIENCIA:

experiencia de la persona beneficiaria trabajando en la actividad propuesta.



CONDICIONES PREVIAS:

existencia de condiciones y recursos elementales para asegurar el éxito del programa.

Además, a la hora de definir los criterios, puede haber:

- ▶ Criterios de exclusión y/o inclusión que determinarán la elegibilidad.
- ▶ Criterios de priorización, que pueden ser ponderados.

FASE INICIAL

ACTIVIDADES

La Fase Inicial es el primer paso para **“comprobar la realidad” del enfoque del programa propuesto** con las partes interesadas y a los participantes del proyecto, y para solicitar la aprobación del plan de trabajo y el presupuesto.



ENTABLAR RELACIONES

CON SOCIOS LOCALES Y/O PROVEEDORES DE SERVICIOS

- ▶ Talleres para presentar el programa, sus objetivos y resultados a las autoridades locales o los actores implicados relevantes.
- ▶ En muchos contextos se crea en esta etapa un Comité del Programa como órgano de representación de la comunidad en la que se va a implementar el programa



IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE ME

- ▶ Esta identificación se puede realizar durante la fase de diseño del programa y/o durante esta fase inicial.



SELECCIÓN FINAL

ZONAS ELEGIDAS



DESARROLLO DE CAPACIDADES

PARA EL PERSONAL Y EL VOLUNTARIADO



MECANISMOS DE COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE ASPECTOS
ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LOGÍSTICOS



DESARROLLAR E IMPLEMENTAR

UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y MATERIALES DE SENSIBILIZACIÓN

SELECCIÓN DE PERSONAS BENEFICIARIAS

EJEMPLOS

De mecanismos de focalización

1 MECANISMO DE FOCALIZACIÓN CRITERIOS BASADOS EN LA COMUNIDAD O ADMINISTRACIÓN



2 MECANISMO DE FOCALIZACIÓN POR PUNTUACIÓN



3 MECANISMO DE AUTOFOCALIZACIÓN



FORMACIÓN DE LAS PERSONAS BENEFICIARIAS

CONTENIDO PRINCIPAL

La formación empresarial puede ayudar a las personas beneficiarias a planificar y gestionar sus negocios



DEFINIR LA IDEA DE NEGOCIO.

DETERMINAR LAS FORTALEZAS/DEBILIDADES, Y LAS OPORTUNIDADES/RIESGOS de sus ideas de negocio.

APRENDER LA IMPORTANCIA DEL MARKETING y desarrollar un plan sencillo de marketing.

APRENDER A REALIZAR UN ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE ME para reunir la información requerida con el fin de planificar e implementar sus ideas de negocio.

ESTIMAR LOS INGRESOS, COSTES Y BENEFICIOS de sus ideas de negocio.

DETERMINAR QUÉ CAPITAL necesitan para iniciar sus negocios.

APRENDER A LLEVAR UNA CONTABILIDAD BÁSICA.

INTEGRAR TODA LA INFORMACIÓN ADQUIRIDA en un plan de negocios sencillo.

INFORMACIÓN ESENCIAL DE UN PLAN DE NEGOCIOS

COMO MÍNIMO

un plan de negocio debe incluir información referida a:



IDEA DE NEGOCIO: Tipo de producto o servicio que se va a ofrecer. Reflexión sobre su valor añadido y en qué se diferencia de la competencia.

PRESUPUESTO INICIAL.

PLAN ECONÓMICO: Estimación de los ingresos, gastos y beneficios potenciales (ciclo de negocio semanal, mensual y anual), costes de inversión y de depreciación, costes fijos, costes variables, precios, previsiones de ventas, etc.

PRINCIPALES RECURSOS: Recursos humanos, bienes, maquinaria, espacio físico, etc.

COLABORACIONES CLAVE: Autoridades, proveedores, clientes, etc.

PLAN OPERATIVO BÁSICO DEL NEGOCIO.

PLAN DE MARKETING BÁSICO

FORTALEZAS Y DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y RIESGOS *de la idea de negocio.*

CÁLCULO DEL MONTO DE LA SUBVENCIÓN

SUBVENCIONES

Cuando se diseña un programa de ME **ES CRÍTICO EL CÁLCULO DEL CORRECTO MONTO** de la subvención.



LA CANTIDAD MEDIA DE DINERO NECESARIO PARA PONER EN MARCHA UNA ME VARÍA EN FUNCIÓN DEL TIPO DE ACTIVIDAD, EL CONTEXTO y otros factores, como las restricciones de los donantes o los requisitos del programa.

Si la cantidad es **INSUFICIENTE PUEDE AFECTAR A LA EFECTIVIDAD DEL PROGRAMA**, mientras que ser **MUY GENEROSO** puede **AFECTAR NEGATIVAMENTE AL IMPACTO DE SU EFICIENCIA**.

ES ACONSEJABLE CALCULAR EL COSTE MÍNIMO DE PUESTA EN MARCHA, que se recomienda que sea variable, basándose en los planes de negocio. Consulte a otras personas microempresarias o beneficiarias, instituciones microfinancieras, instituciones de formación profesional, autoridades locales y otras organizaciones que estén implementando programas de ME en la zona.

RECOMENDACIONES PARA EL MONITOREO DE PROYECTOS DE ME

MONITOREO

es la recopilación y el análisis sistemáticos de información para seguir los progresos y comprobar el cumplimiento de los estándares establecidos.



El seguimiento del **ME DEBE HACERSE PERIÓDICAMENTE** -de cerca en los primeros meses de implementación y continuar haciéndolo durante al menos seis meses a un año- en función del tipo de programa, el perfil de la persona empresaria, la disponibilidad del equipo y el calendario.



Puede ayudar a los MEs a adaptar sus negocios respecto a lo previsto, **INTRODUCIENDO ACTUALIZACIONES** basadas en cambios de precios, desviaciones en los beneficios del negocio, cambios en la cadena de suministro, etc.

TÓPICOS A MONITOREAR:

- ▶ Número de aplicaciones recibidas.
- ▶ Número y tipo de negocios seleccionados.
- ▶ Número de personas formadas.
- ▶ Estado de los negocios apoyados: pleno funcionamiento, parcialmente en marcha, parado, aún no iniciado.
- ▶ Progreso realizado hacia la consecución del plan de negocios.
- ▶ Retos y formas de avanzar.
- ▶ Monitoreo de los indicadores del proyecto.

PROTECCIÓN, GÉNERO E INCLUSIÓN PGI

PGI



Cuando se diseñan actividades microempresariales, **considera el análisis de género, edad, y diversidad**, respondiendo a cómo el género influye en el acceso a los recursos económicos, capacidades, riesgos y vulnerabilidades, asegurando precisión, apropiación y sostenibilidad.

RECOGE LA INFORMACIÓN DESAGREGADA, incluyendo el tiempo que mujeres y hombres (niñas y niños) ocupan en trabajo no remunerado.

ENTREVISTA A MUJERES Y HOMBRES DE TODAS LAS EDADES de manera separada, con especial atención a los grupos vulnerables, para determinar sus necesidades específicas, capacidades y desafíos.

GARANTIZAR QUE TODAS LAS ACTIVIDADES SEAN IGUALMENTE ACCESIBLES PARA TODAS LAS PERSONAS y tener en cuenta factores como el control y la toma de decisiones.

GARANTIZAR QUE LOS MECANISMOS DE DISTRIBUCIÓN SEAN SENSIBLES AL GÉNERO (tecnología, puntos de distribución -ubicación, tiempo, cuestiones de seguridad, limitaciones culturales-).

CONSIDERAR MEDIDAS ESPECÍFICAS relacionadas con la lucha contra la violencia de género.

Debe tenerse en cuenta el **IMPACTO PSICOSOCIAL**.