

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

EMPRENDEDORES (VULNERABLES)

Existen diversas tipologías de selección de personas necesitadas, en este caso podríamos establecer **criterios socio-económicos**, donde los hogares sean el objetivo de acuerdo con su **vulnerabilidad socio-económica**, el **impacto** de la crisis y también su **capacidad** para reiniciar su actividad generadora de ingresos. Requiere un buen análisis en torno a las diferentes características de los grupos de riqueza en un contexto determinado.

Además, si está disponible en el país, la selección podría alinearse con (o basarse en) **los Registros Sociales Integrados**.

Este documento proporciona orientación para definir **criterios de elegibilidad** e identificar **actividades complementarias** para el apoyo de transferencias en efectivo. Para obtener más apoyo, no dude en ponerse en contacto con el servicio de Asistencia de Medios de vida (covid19-livelihoods@cruzroja.es).

PRIMER PASO

Los criterios de vulnerabilidad dependen del contexto. Primero verifique los criterios de vulnerabilidad de su Sociedad nacional, por si ya tienen algo previsto.

Cuando se trate de emprendedores con experiencia previa

Los criterios de selección podrían ser:

- Criterios de impacto / vulnerabilidad, relacionados con el negocio / actividad de generación de ingresos (AGI)
 - Negocios / AGI afectados por la crisis del Covid
 - o Actividades vinculadas a los sectores económicos más afectados por el Covid19 según el contexto (turismo, trabajo diario, restaurantes, etc.)
 - o Impacto en la actividad económica (nivel: reducido al 50%, 100% parado)
 - o Pérdida de activos, pérdida de existencias
 - o Pérdida de clientes debido a las medidas de restricción del Covid19 (nivel: reducido al 50%, parado)
 - o Pérdida de empleos (otros empleados dependiendo del negocio / AGI), etc.
 - Capacidad de los emprendedores para recuperarse por sí mismos (nivel: incapaz)
 - Están utilizando (o han utilizado) estrategias de supervivencia negativas (a nivel empresarial)
 - o Aumento del nivel de deudas
 - o Han vendido sus activos, etc.
- Criterios de impacto / vulnerabilidad, relacionados con el emprendedor
 - Directamente afectado por la crisis del Covid (caso de fallecimiento de un familiar, fallecimiento del cabeza de familia, confinado, etc.)
 - Capacidad para alcanzar el umbral de supervivencia y / o seguridad económica
 - Uso negativo de estrategias de supervivencia (individualmente o a nivel de hogar)
 - Perfil del emprendedor: mujeres cabeza de familia, jóvenes, personas con discapacidad, otros grupos vulnerables (según el contexto): migrantes, etc.
- Capacidad (del emprendedor y de contexto):
 - Habilidades y nivel de experiencia
 - Activos empresariales

- Inversión propia, acceso al crédito.
- Espacio para establecer un negocio y / o poder pagar el alquiler
- Licencia comercial (contexto específico)
- Oportunidades de creación de empleo
- Viabilidad del contexto para reiniciar el negocio, negocios similares en el área,

Nota: en caso de un gran número de solicitantes, necesitará utilizar un sistema de puntuación para la selección final de la población destinataria.

Cuando se trate de personas sin experiencia empresarial

Los criterios de selección podrían ser:

- Criterios de impacto / vulnerabilidad, relacionados con el emprendedor
 - Hogares directamente afectados por la crisis del Covid (caso de muerte de un miembro de la familia, muerte del cabeza de familia, confinado, etc.)
 - Capacidad para alcanzar el umbral de supervivencia y / o seguridad económica
 - Pérdida de su principal fuente de ingresos.
 - Falta de ahorros o acceso a crédito
 - Uso negativo de estrategias de supervivencia.
 - Perfil del emprendedor: mujeres cabeza de familia, jóvenes, personas con discapacidad, otros grupos vulnerables (según el contexto): migrantes, etc.
- Capacidad (capacidad de personas y capacidad de contexto):
 - Habilidades y otras experiencias
 - Inversión propia, acceso al crédito, etc.
 - Espacio para establecer un negocio
 - Oportunidades de creación de empleo
 - Viabilidad del contexto para reiniciar el negocio, negocios similares en el área, etc.

La clave es el nivel de su motivación para iniciar / reiniciar un negocio

PROYECTOS EN GRUPO

Proyecto en grupos¹ son una de las alternativas que a menudo se proponen cuando existen limitaciones presupuestarias o dificultades para seleccionar a los beneficiarios. Sin embargo, deben evitarse. La mayoría de los intentos de alentar a los beneficiarios a postularse como grupo han fracasado, por lo que los proyectos en grupo solo deben implementarse en circunstancias muy específicas.

Los determinantes comunes para el **éxito de proyectos en grupo** son los siguientes:

- El grupo es **una reunión genuina y voluntaria** de personas que o estaban relacionadas o se conocían mucho antes de que se formara el grupo. Los miembros del grupo preferiblemente deben tener experiencia previa en la gestión de activos compartidos.
- Todos los miembros del grupo **participan activamente** en el proyecto
- Se implementa un Proyecto en grupo porque el Proyecto necesitaba más fondos iniciales que el valor de la subvención individual, porque los miembros deseaban agrupar el riesgo asociado con el proyecto, o porque los miembros tenían habilidades o activos complementarios.
- Los proyectos en grupo exitosos tienen **menos de cinco miembros**.

La prioridad es proporcionar habilidades técnicas antes de la asistencia de efectivo y cupones para iniciar un negocio.

¹ Ref: "Manual de iniciativas microeconómicas", ICRC, <https://www.icrc.org/en/publication/0968-micro-economic-initiatives-handbook>

SEGUNDO PASO

Tendríamos entonces que definir el perfil emprendedor básico, comenzando por la identificación de los factores determinantes y las competencias empresariales.

- Factores / restricciones condicionantes del emprendimiento
- Habilidades empresariales
- Habilidades técnicas

Factores / restricciones condicionantes del emprendimiento

Las características de cada persona que no puede mejorarse a través de la alfabetización, pero que están relacionadas con aspectos personales que no se consideran fáciles o de solución rápida. Las restricciones de ninguna manera hacen imposible incorporarlos en los itinerarios empresariales propuestos por las organizaciones, pero sí obstaculizan en gran medida el desarrollo de la empresa y es necesaria una acción social paralela adicional para resolverlos. Estas barreras son:

- Cobertura de necesidades básicas (Por favor considere si el hogar no ha cubierto sus necesidades básicas, estas deben cubrirse mientras el negocio no sea rentable).
- Salud mental, nivel de autoestima (también adiciones), considere hacer algún tipo de intervenciones de apoyo psicosocial para complementar la intervención.
- Situación administrativa (estado legal) para tener acceso legal al trabajo, establecer su propio negocio.
- Conocimiento del idioma oficial local (considere si el solicitante necesitaría pequeñas habilidades como mejora del idioma)

Habilidades emprendedoras

Las habilidades que definen el perfil básico son aquellas habilidades mínimas que cualquier emprendedor debe poseer, independientemente de la actividad a realizar. Básico como: autoconfianza, habilidades de comunicación, cumplimiento de estándares y tareas, y transversal, capacidad de relación, flexibilidad, tolerancia a la frustración, etc.

Habilidades técnicas

El emprendedor necesita poseer habilidades propias para administrar cualquier tipo de negocio. Estas habilidades técnicas se pueden adquirir y / u optimizar a través de capacitación, orientación, asesoría y trabajo en red.

Importancia de las entrevistas individuales para evaluar las capacidades de las personas destinataria. Conlleva mucho tiempo, pero la comunidad también valida la lista de personas seleccionadas.

Criterios de Selección de participantes de la OIT²

La selección para la formación de emprendedores (ToE) participantes:

Criterios en general Todos los candidatos	Criterios relacionados con el negocio	
	Empresarios potenciales	Empresarios existentes
* Alfabetización	* Motivación y disponibilidad para comenzar un negocio	* Tener negocio viable
* Edad	* Tener una idea de un negocio concreto.	* Experiencia en negocios
* Género	* Tener habilidades técnicas para iniciar el negocio.	* Cargo en el negocio

² Ref: "Inicie y mejore su Guía de Implementación Comercial", ILO. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_315262.pdf