

## CRITÉRIOS DE SELEÇÃO EMPREENDEDORES (VULNERÁVEIS)

Existem diversos métodos de seleção de pessoas em situação de necessidade, neste caso poderíamos estabelecer **critérios socioeconômicos**, onde as famílias são direcionadas de acordo com sua **vulnerabilidade socioeconômica**, o **impacto** da crise e também sua **capacidade** de reiniciar sua atividade de geração de renda. Requer uma boa análise em torno das diferentes características dos grupos de riqueza em um determinado contexto.

Além disso, se disponível no país, a seleção poderia estar alinhada com (ou com base em) **Registros Sociais Integrados**.

O presente documento fornece algumas orientações para definir os **critérios de seleção** e identificar atividades complementares para apoio a transferências monetárias. Para obter mais apoio, não hesite em entrar em contato com o Serviço de Assistência de Meios de Subsistência/Vida ([covid19-livelihoods@cruzroja.es](mailto:covid19-livelihoods@cruzroja.es)).

### PRIMEIRO PASSO

Os critérios de vulnerabilidade dependem do contexto. Primeiro verifique os critérios de vulnerabilidade da sua NS, caso haja algo já definido.

#### Quando se trate de empreendedores com experiência prévia

Os critérios de seleção podem ser:

- Critérios de impacto/vulnerabilidade, relacionados à atividade de negócios/geração de renda (IGA)
  - Negócios / IGA afetados pela crise de Covid-19
    - o Atividades ligadas aos setores econômicos mais afetados pelo Covid-19 segundo o contexto (turismo, diaristas, restaurantes, etc.)
    - o Impacto na atividade econômica (nível: redução de 50%, 100% parado)
    - o Perda de ativos, perda de estoques
    - o Perda de clientes devido a medidas de restrição do Covid-19 (nível: redução de 50%, parada)
    - o Perda de empregos (outros funcionários dependendo do negócio / IGA), etc.
  - Capacidade de recuperação dos empreendedores por si mesmos (nível: incapaz)
  - Estão usando (ou têm usado) estratégias de enfrentamento negativa (a nível de negócios)
    - o Aumento do nível de dívidas
    - o Ter vendido seus ativos, etc.
- Critérios de impacto/vulnerabilidade, relacionados ao empreendedor
  - Diretamente afetado pela crise do covid-19 (caso de morte de membro da família, morte do/a chefe de família, confinado, etc.)
  - Capacidade de alcançar o limiar de sobrevivência e/ou de segurança econômica
  - Utilização de estratégias de enfrentamento negativa (individualmente ou em nível de família/casa)
  - Perfil do empreendedor: mulheres chefes de família, jovens, portadores de necessidades especiais, outros grupos vulneráveis (de acordo com o contexto): migrantes, etc.
- Capacidade (capacidade do empreendedor e do contexto):
  - Habilidades e nível experiência
  - Ativos empresariaes/de negocios
  - Investimento próprio, acesso a crédito

- Espaço para estabelecer um negócio e/ou ser capaz de pagar aluguel
- Licença comercial (contexto específico)
- Oportunidades de criação de emprego
- Viabilidade de contexto para reiniciar o negócio, negócios similares na área.

Nota: em caso de alto número de candidatos, você precisará usar um sistema de pontuação para seleção final do público-alvo.

### Quando se trate de empreendedores sem experiência prévia

Os critérios de seleção podem ser:

- Critérios de impacto/vulnerabilidade, relacionados ao **empreendedor**
  - Famílias/casas diretamente afetadas pelo covid-19 (caso de morte de membro da família, morte do/a chefe de família, confinado, etc.)
  - Capacidade de alcançar o limiar de sobrevivência e/ou de segurança econômica
  - Perda da principal fonte de renda
  - Falta de poupança ou acesso a crédito
  - Uso de estratégias de sobrevivência negativas
  - Perfil do empreendedor: mulheres chefes de família, jovens, portadores de necessidades especiais, outros grupos vulneráveis (de acordo com o contexto): migrantes, etc.
- Capacidade (capacidade das pessoas e do contexto):
  - Habilidades e outras experiências
  - Investimento próprio, acesso a crédito
  - Espaço para montar um negócio
  - Oportunidade de criação de emprego
  - Viabilidade de contexto para reiniciar o negócio, negócios similares na área.

### A chave é o nível de sua motivação para iniciar/reiniciar um negócio

Priority is to provide Technical skills prior to the Cash and Voucher Assistance to start a business.

## PROJETOS EM GRUPO

Os **projetos em grupo** são uma das alternativas que muitas vezes são propostas quando há restrições orçamentárias ou dificuldades na seleção dos beneficiários. Eles devem, no entanto, ser evitados. A maioria das tentativas de encorajar os beneficiários a se candidatarem como um grupo falharam, razão pela qual os projetos em grupo só devem ser implementados em circunstâncias muito específicas.

Os determinantes comuns para o **sucesso de projetos em grupo** são os seguintes:

- O grupo é **uma reunião genuína e voluntária** de pessoas que tinham relação ou se conheciam muito antes do grupo ser formado. Os membros do grupo devem, preferencialmente, ter experiência prévia na gestão de ativos compartilhados.
- Todos os membros do grupo **participam ativamente** do projeto
- Um projeto em grupo é implementado porque o projeto precisava de mais fundos iniciais do que o valor de subvenção individual, porque os membros queriam agrupar o risco associado ao projeto, ou porque os membros tinham habilidades ou ativos complementares.
- Projetos de grupo bem-sucedidos têm **menos de cinco membros**.

<sup>1</sup> Ref: "Micro-economic Initiatives Handbook", ICRC, <https://www.icrc.org/en/publication/0968-micro-economic-initiatives-handbook>

## SEGUNDO PASSO

Seria preciso, então, definir o perfil empreendedor básico, começando com a identificação dos fatores determinantes e competências empreendedoras.

- Fatores/Restrições condicionantes do empreendimento
- Habilidades empreendedoras
- Habilidades técnicas

### Fatores/Restrições condicionantes do empreendimento

As características de cada pessoa que não podem ser melhoradas através da alfabetização, mas que estão relacionadas a aspectos pessoais que não são considerados fáceis ou rapidamente solucionáveis. As restrições de forma alguma impossibilitam incorporá-los aos itinerários empreendedores propostos pelas organizações, mas dificultam muito o desenvolvimento do empreendimento e é necessária uma ação social paralela adicional para resolvê-los. Essas barreiras são:

- Cobertura de necessidades básicas (por favor, considere se a pessoa não tem atingido suas necessidades básicas, essas necessidades precisam ser cobertas enquanto o negócio não for lucrativo).
- Saúde Mental, a nível de autoestima (incluindo vícios), considerar fazer algum tipo de intervenções APS para complementar a intervenção.
- Situação administrativa/legal para ter o trabalho legalizado, estabelecer o seu próprio negócio.

Conhecimento do idioma oficial local (considere se o candidato necessita de algumas habilidades como melhora do idioma)

### Habilidades Empreendedoras

As habilidades que definem o perfil básico são aquelas mínimas que qualquer empreendedor deve possuir, independentemente da atividade a ser realizada. O básico como: autoconfiança, habilidades de comunicação, conformidade com padrões e tarefas, de maneira transversal, capacidade de relacionamento, flexibilidade, tolerância à frustração, etc.

### Habilidades Técnicas

O empreendedor necessita possuir habilidades próprias para administrar qualquer tipo de negócio. Estas habilidades técnicas podem ser adquiridas e/ou otimizadas por meio de capacitações, orientações, assessoria e trabalho em rede.

Importância das entrevistas individuais para avaliar as capacidades das pessoas destinatárias. É um processo demorado, mas a comunidade também valida a lista de pessoas selecionadas.

### Critérios de seleção da OIT<sup>2</sup>

A seleção para formação de empreendedores (ToE) participantes:

Tabela 1: SIYB critérios de seleção de participantes

Critérios em Geral	Critérios relacionados ao negócio	
	Empreendedores potenciais	Empreendedores existentes
<b>Todos os candidatos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alfabetização</li> <li>• Idade</li> <li>• Gênero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivação e disponibilidade para começar um negócio</li> <li>• Ter uma ideia concreta para um negócio</li> <li>• Ter habilidades técnicas para o negócio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ter um negócio viável</li> <li>• Experiência em negócios</li> <li>• Posicionamento no mercado</li> </ul>

<sup>2</sup> Ref: "Start and Improve Your Business Implementation Guide", OIT. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/--emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_315262.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/--emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_315262.pdf)

Email: [covid19-livelihoods@cruzroja.es](mailto:covid19-livelihoods@cruzroja.es)

[www.livelihoodscentre.org](http://www.livelihoodscentre.org)