

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).

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**.

¹ 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 OIT²

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
Todos os candidatos <ul style="list-style-type: none"> • Alfabetização • Idade • Gênero 	<ul style="list-style-type: none"> • Motivação e disponibilidade para começar um negócio • Ter uma ideia concreta para um negócio • Ter habilidades técnicas para o negócio 	<ul style="list-style-type: none"> • Ter um negócio viável • Experiência em negócios • Posicionamento no mercado

² 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

Email: covid19-livelihoods@cruzroja.es

www.livelihoodscentre.org