

Manual de Desarrollo Socio Económico Sostenible



MARIZETE SCHIAVON

INVESTIGACIÓN



ASCALA
ASOCIACIÓN SCALARIBRIANA AL SERVICIO
DE LA MOVILIDAD HUMANA



CSEM

Título
Manual de Desarrollo Socio Económico
Sostenible

Diagramación
Michael Starllone de A. Arquilino

Investigación
Marizete Schiavon

Portada
Archivo de ASCALA

Colaboraron en esta publicación
Alejandro Guzmán
Nyzelle Juliana Dondé

Año
2024

Revisión
María de los Ángeles Chirino

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Manual de desarrollo socio económico sostenible
[livro eletrônico] / organización Marizete
Schiavon. -- Brasília, DF : Centro
Scalabriniano de Estudos Migratórios, 2024.
PDF

ISBN 978-65-85775-14-4

1. Desenvolvimento social 2. Desenvolvimento
sustentável - Aspectos econômicos 3. Empreendedores
4. Migrações humanas I. Schiavon, Marizete.

24-210337

CDD-338.04

Índices para catálogo sistemático:

1. Empreendimentos : Economia 338.04

Tábata Alves da Silva - Bibliotecária - CRB-8/9253

Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana
Carretera Mella, próximo al Batey Don Juan, Consuelo
San Pedro de Macorís- RD
ascala.ascala@hotmail.com
+1(829) 899-3175

Investigación
MARIZETE SCHIAVON

MANUAL DE DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO SOSTENIBLE



Brasilia
2024

Lista de siglas y acrónimos utilizados en el Manual

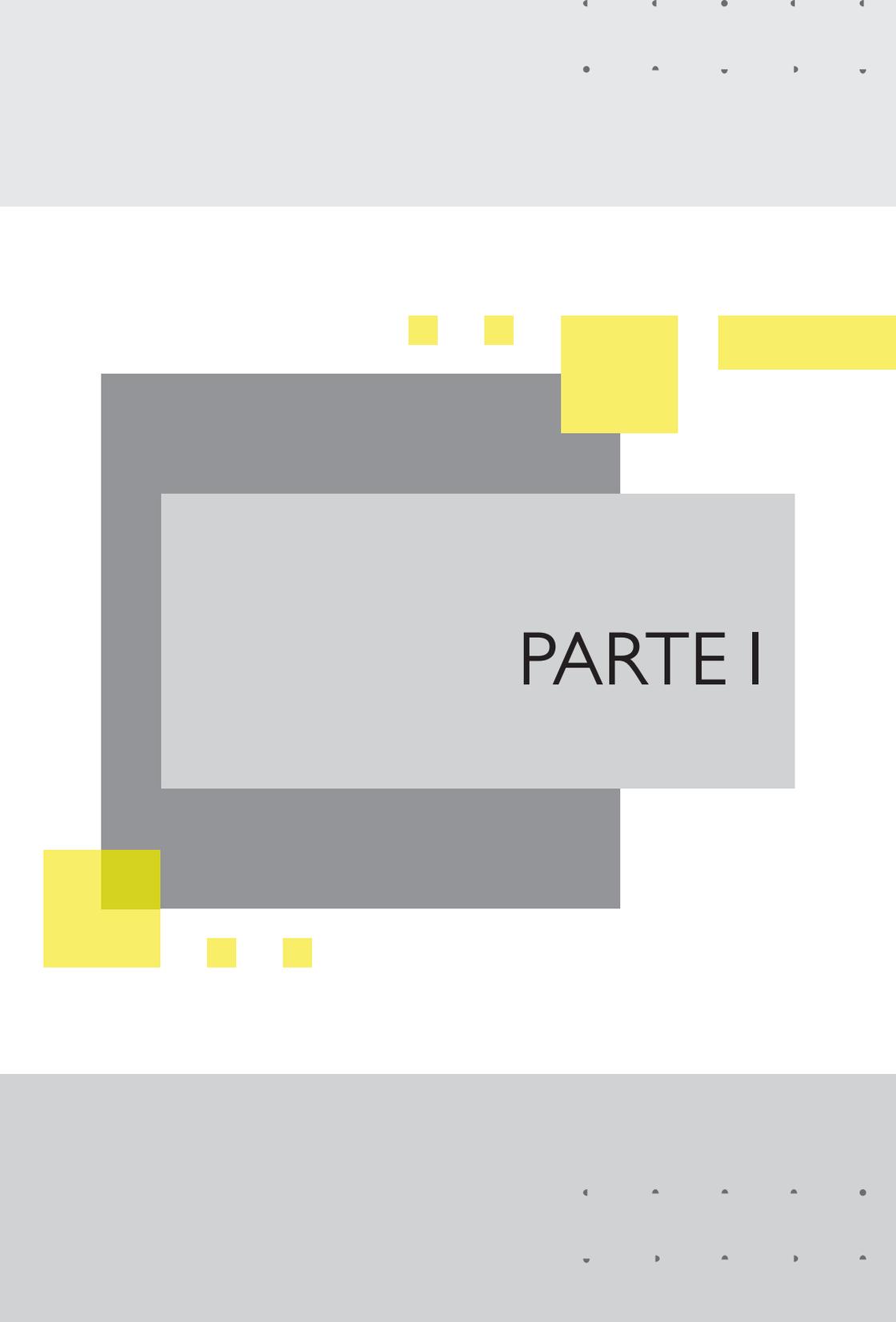
- ASCALA: Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana
- ACNUR: Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
- CEMISO: Centro de Manualidades Integral y Social
- CRS: Catholic Relief Services
- ENI: Encuesta Nacional de Inmigrantes
- INFOTEP: Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional
- GAAP: Grupo de Auto Ahorro y Préstamo
- ODS: Objetivos de Desarrollo Sostenible
- PMA: Programa Mundial de Alimentos

Creemos que la innovación requerida para crear el futuro no vendrá de una sola fuente. No de la ciencia, no de la tecnología, no de los gobiernos, no de los negocios, sino de todos nosotros. Debemos sacar provecho del poder colectivo de las alianzas poco convencionales para redefinir la forma en la que prosperaremos en el futuro.

Hannah Jones

SUMARIO

PARTE I	5
1. INTRODUCCIÓN	7
2. QUIÉNES SOMOS.....	10
3. OBJETIVOS DEL EJE DE DESARROLLO LOCAL	12
4. CONTEXTO LOCAL.....	17
5. MARCO CONCEPTUAL.....	19
PARTE II	21
I. PROGRAMA DE MICROEMPENDIMIENTO	23
I.1. Identificación de casos	24
I.2. Análisis de población meta	24
I.3. Motivación.....	26
I.4. Capacitación	26
I.5. Criterios de selección	31
I.6. Entrega del capital semilla	32
I.7. Monitoreo y seguimiento de los negocios	33
II. GRUPOS DE AUTO AHORRO Y PRÉSTAMOS.....	34
III. PLAN DE SEGUIMIENTO, MONITOREO Y DEVOLUCIÓN	40
ANEXOS	43

The image features a minimalist, abstract design. A large, light grey rectangular box is centered on the page, containing the text "PARTE I" in a bold, black, sans-serif font. This central box is surrounded by various geometric shapes in shades of grey and yellow. To the left, a large grey L-shaped block partially overlaps the central box. Above the central box, there are two small yellow squares, a larger yellow square, and a yellow horizontal bar extending to the right edge. Below the central box, there is a large yellow square on the left, and two smaller yellow squares to its right. The top and bottom of the page are framed by light grey horizontal bands, each containing a series of small, dark grey dots and triangles arranged in a grid-like pattern.

PARTE I

1 INTRODUCCIÓN

La Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana (ASCALA) a través del tiempo, y de articulaciones con diferentes organizaciones, ha buscado realizar acciones que favorezcan la economía del hogar, a fin de mejorar económicamente la vida de familias migrantes o descendientes de migrantes. Varias son las barreras con las que las personas se encuentran, en especial las/os migrantes de nacionalidad haitiana y sus familias, una de ellas, quizás la más significativa, es el no tener un documento de identidad, lo que les limita las posibilidades de trabajo y acceso a una vida digna.

El presente documento: Manual de Desarrollo Socio Económico Sostenible plantea los siguientes objetivos:

- Sistematizar el proceso del trabajo que viene realizando ASCALA en el área de desarrollo local.
- Homogenizar el servicio y protocolo que establece ASCALA para cada una de las estrategias de desarrollo socio económico presente en el eje de Desarrollo local¹.

Considera de manera explícita el marco de las realidades y situaciones de extrema vulnerabilidad en la que está inmersa la población que acompaña, busca implementar estrategias de apoyo al desarrollo económico de las familias que contribuyan a mejorar su calidad de vida. Incluye la población dominicana que se encuentra en situación de extrema vulnerabilidad, máxime visualizando la necesidad de integración en la interacción con la comunidad receptora.

El presente Manual inicia con una presentación de la institución, el impacto de las acciones que promueve para el logro de la agenda 2030, y desarrollo, la metodología de implementación de los Medios de Vida a través de los microemprendimientos y los Grupos de Auto Ahorro y Préstamos (GAAP) y desarrolla la metodología.

Los grupos de auto ahorro y préstamo siguen una metodología promovida por Catholic Relief Services en la cual un equipo de ASCALA se

¹ De acuerdo al Eje de Desarrollo Local establecido en el Plan Estratégico de ASCALA 2024-2029.

formó y certificó, iniciando su implementación en el año 2015 en diferentes comunidades de San Pedro de Macorís.

Actualmente cuenta con más de 30 grupos y busca llevar esta iniciativa a otras dos provincias. Los GAAP forman parte de la estrategia institucional como una herramienta que empodera, genera liderazgo y solidaridad entre las personas de las comunidades.

La promoción y fortalecimiento de los emprendimientos (microemprendimientos) surge a partir del año 2021 fruto del contexto post COVID-19, donde las personas dedicadas al comercio informal fueron afectadas por las medidas restrictivas de precaución que el Estado había implementado, dejando a varias familias sin ningún ingreso y sin posibilidad de aplicar a algún programa social por no tener documento de identidad dominicano o no estar regularizado en el país. La experiencia realizada permitió reactivar la pequeña economía familiar. Generalmente las personas que viven del negocio informal se obligan a hacerlo por no tener los documentos de identidad y facilidades legales para obtenerlos, volviéndose estas pequeñas ventas el sustento de muchas familias.

Se acredita que se debe buscar la formalidad de los empleos a fin de acceder a todos los derechos laborales, pero las barreras burocráticas existentes especialmente dirigidas a los migrantes y sus hijas/os haitianos lo impiden². Por este motivo este programa ayuda a responder a las diferentes necesidades de esta población desde el asesoramiento y atención legal.

Son pocos los pasos que se pueden dar, pero son procesos que son necesarios iniciar y dar seguimiento, con la esperanza de ver días mejores.

2 Según estudio de la OIT cuanto mayor es la incidencia de informalidad, mayor es la vulnerabilidad de los países en desarrollo a las conmociones como la actual crisis económica mundial. Los países con grandes economías informales sufren más frecuentemente conmociones y tienen tasas de crecimiento sostenible más bajas. Además, el empleo informal reduce la eficacia de los estabilizadores automáticos.

La integración en los mercados mundiales y la reducción del empleo informal mediante políticas que favorezcan el trabajo decente deben considerarse aspectos complementarios. La facilitación del paso a la formalidad para las empresas y los puestos de trabajo contribuye a que los países se beneficien plenamente de la apertura del comercio, mejora los niveles de vida y permite que los trabajadores disfruten de condiciones de trabajo decentes. La protección social es también crucial para apoyar la transición y aprovechar los beneficios del libre comercio. Es necesario prestar más atención a las políticas de protección social al mismo tiempo que al diseño de la reforma del comercio.

De esta manera invitamos a leer el manual, que incluye las acciones que en la actualidad realiza el Eje de Desarrollo Local de la Asociación y que constituye un protocolo de acción a seguir.

Si bien son dos formas independientes de potenciar medios de vida, se complementan entre sí a fin de apoyar el crecimiento de cada uno, por este motivo en muchas comunidades han caminado a la par.

Hna. María Eugenia Vázquez

Directora Ejecutiva de ASCALA

San Pedro de Macorís, 1 de julio de 2024.

Fiesta de la Bienaventurada Assunta Marchetti.

2 QUIÉNES SOMOS

La Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana (ASCALA) fue fundada el 01 de octubre de 2004. Es una organización sin fines de lucro, perteneciente a la Congregación de las Hermanas Misioneras de San Carlos Borromeo Scalabrinianas. Tiene como misión el servicio, promoción, desarrollo humano y social de las personas migrantes vulnerables, y la defensa de sus derechos. La visión está enfocada en ser una institución de referencia para las comunidades bateyanas de la Región Este de República Dominicana, promotora de una sociedad participativa en la afirmación de los derechos humanos y la justicia social.

Las Hermanas Scalabrinianas llegan a República Dominicana en 1991, particularmente a la región Este del país (provincias de San Pedro de Macorís, Hato Mayor, El Seibo, La Altagracia y La Romana), una zona de gran concentración de bateyes con alto índice de personas desplazadas; desde 2019 tiene presencia en Dajabón (región Norte).

En 2004 inició la construcción de un centro para acoger y prestar asistencia a esta población, el cual fue constituido jurídicamente con el nombre Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana (ASCALA), a fin de dar respuestas a los crecientes desafíos en torno a la movilidad humana.

ASCALA es reconocida en la República Dominicana como una institución que se ocupa de causas sociales con dedicación y confiabilidad, generando crecimiento y resultados satisfactorios. Desde esa fecha, el servicio que ofrece a la sociedad dominicana ha crecido año tras año, generando un relevante impacto social caracterizado por procesos de continua mejora en la participación civil, responsabilidad social y sostenibilidad humana. La institución asume el compromiso de actuar junto a los migrantes y las personas en situación de vulnerabilidad, tomando en cuenta la dimensión de equidad de género, defensa de los derechos de la mujer, apostando a que las/los beneficiarios sean protagonistas de sus propios procesos vitales. Entre la institución y la población destinataria se establece una relación de responsabilidad mutua a fin de llevar a cabo las iniciativas de desarrollo humano y socioeconómico.

Para lograr sus objetivos, ASCALA trabaja en coordinación con otras instituciones y organismos estatales y no gubernamentales, nacionales

e internacionales. Dichos objetivos se asientan sobre los planteados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en la Agenda 2030.

El Eje de Desarrollo Local de ASCALA tiene como misión principal promover el desarrollo humano, social y económico de las familias y comunidades en situación de extrema vulnerabilidad en los bateyes. La organización trabaja en colaboración con las comunidades locales y las instituciones presentes en ellas para implementar proyectos y programas de desarrollo que fomenten la sostenibilidad y la autonomía de los habitantes.

ASCALA está comprometida con la promoción de la igualdad de oportunidades para todas/os, y trabaja para asegurar que la población haitiana y de ascendencia haitiana en la República Dominicana tenga acceso a servicios básicos de salud, educación y empleo, y no sea víctima de discriminación y violencia. La organización se esfuerza por mejorar la situación de las mujeres haitianas, que enfrentan barreras al querer ingresar al mercado laboral y están sujetas a discriminación y explotación. ASCALA cree que el empoderamiento el que se da a través de procesos educativos, económicos, culturales de las mujeres, es fundamental para lograr una sociedad más justa y equitativa.

3 OBJETIVOS DEL EJE DE DESARROLLO LOCAL

ASCALA tiene un compromiso sólido con el desarrollo local de las comunidades y ha logrado resultados notables en cada uno de sus proyectos implementados. Sin embargo, debido a la naturaleza como ONG, dichos proyectos sólo se pueden llevar a cabo mediante financiamiento de otras organizaciones nacionales e internacionales. La organización trabaja en cinco ejes estratégicos, que incluyen Asistencia Legal, Desarrollo Local, Educación, Servicios Sociales y Fortalecimiento Institucional. Todos ellos orientados a brindar asistencia a las/los migrantes y sus descendientes en la República Dominicana.

El eje estratégico de Desarrollo local tiene como objetivo “Fomentar un entorno participativo que fortalezca las capacidades de las personas, familias y organizaciones comunitarias a favor de la calidad de vida y el bienestar colectivo, aumentando la cohesión y confianza en las estrategias económicas locales”.

Objetivo estratégico

Promover el desarrollo humano, social y económico de familias y comunidades más vulnerables, apoyando iniciativas de seguridad alimentaria, emprendimiento local y cuidado del medio ambiente, fortaleciendo así el liderazgo y protagonismo comunitario.

Objetivos específicos

1. Generar capacidades en las comunidades para mejorar la seguridad alimentaria, la calidad de la nutrición y los ingresos familiares.
2. Apoyar iniciativas innovadoras de emprendimiento que permitan la diversificación de fuentes de ingresos y el desarrollo de las capacidades asociativas, organizativas, con enfoque de género.
3. Impulsar la formación y desarrollo de Grupos de Auto Ahorro y Préstamos en las comunidades de la zona de intervención de AS-

CALA, promoviendo la participación de niños/as, adolescentes, jóvenes y mujeres.

4. Promover iniciativas sustentables de protección y saneamiento del medio ambiente con el fin de mejorar las condiciones de vida.

ASCALA y su compromiso con la agenda 2030



ASCALA tiene un fuerte compromiso por contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Para ello, se ha adoptado la agenda 2030 como guía para la toma de decisiones y la implementación de nuevos proyectos.

Este compromiso con la Agenda 2030 se muestra en cada una de las áreas y no es la excepción para el área de Desarrollo Local.

Se han identificado de manera precisa y clara los ODS en los cuales ASCALA, como organización, está trabajando. De igual manera se han identificado las metas específicas con las cuales se trabaja en pro del cumplimiento del objetivo. A continuación, una breve descripción de los ODS que ASCALA asume y cómo lo hace.



En el año 2022, el Banco Mundial³ calculó que el 23,9% de la población de la República Dominicana vivía en pobreza, la gran parte de ella en zonas rurales y compuesta por personas de ascendencia haitiana. Para cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), ASCALA ha elaborado proyectos de desarrollo local que comprende:

- La implementación de colmados solidarios, que desde el año 2018, la persona que estaba a su cargo pasó a ser dueña del mismo.
- Huertos familiares, y en el año 2019 los huertos escolares.

Desde 2021 hasta la fecha, en respuesta al periodo post COVID19, el proyecto de medios de vida, cuya metodología y desarrollo es presentado en este manual.

3 Banco Mundial (2022). República Dominicana: panorama general.

Estas acciones permiten a ASCALA contribuir activamente en la reducción de la pobreza y el cumplimiento del ODS 1 en la región mencionada, mejorando así la calidad de vida de las personas.

2 HAMBRE CERO



ASCALA y sus miembros han experimentado de primera mano las difíciles condiciones de vida en los bateyes, donde muchas personas luchan diariamente para sobrevivir, incluyendo niños y mujeres embarazadas que a menudo pasan días sin comer. El periodo de COVID 19 impactó profundamente en la situación nutritiva de muchas familias, debido a que el ingreso habitual fue afectado por las medidas de prevención tomadas. Además, los menores que asistían a la escuela recibían la merienda y almuerzo en el establecimiento educativo, pero debido a que en el periodo de COVID 19 las escuelas se cerraron, los menores se vieron afectados no teniendo acceso a la alimentación diaria.

Desde ASCALA se buscó paliar esta situación a través de entrega de cash y alimentos, lo cual se realizó con el apoyo de diferentes organizaciones, entre las cuales se destacan el Programa Mundial de Alimentos y el ACNUR, además de desarrollar desde 2021 el Plan de Desnutrición Infantil en algunas comunidades de San Pedro de Macorís.

4 EDUCACIÓN DE CALIDAD



Las barreras existentes aumentan la falta de acceso a la educación básica en las comunidades como los bateyes y en personas de ascendencia haitiana. Esta situación limita las oportunidades laborales y obliga a las personas a tener trabajos poco remunerados y regulados. Para abordar esta problemática, ASCALA ha implementado diversas acciones, incluyendo campañas de alfabetización y talleres de emprendimiento, enfocados en las personas más necesitadas. Estos talleres permiten a las personas adquirir conocimientos técnicos y de gestión para mejorar sus negocios y sus condiciones de vida. Además, se gestionó la implementación de cursos profesionales con INFOTEP para las comunidades, proporcionando clases y cursos para las/los jóvenes. Estas acciones son fundamentales para el área de desarrollo local y contribuyen al cumplimiento del ODS 4, en particular las metas 4.4 y 4.6, que buscan garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad para todas y todos.



De acuerdo con datos del Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe de la CEPAL, República Dominicana fue en 2020 el segundo país de la región con la tasa más alta de feminicidios, con 2.4 mujeres asesinadas por cada 100,000. Las oportunidades laborales también se enfocan en trabajos tradicionalmente considerados como propios de hombres, lo que reduce las posibilidades de las mujeres de encontrar empleo y las expone a explotación y abuso en trabajos informales, domésticos, agrícolas o sexuales. En respuesta, la organización se ha propuesto contribuir al cumplimiento del ODS 5, que se centra en la igualdad de género y el empoderamiento de todas las mujeres y niñas. Para lograr esto, las actividades se enfocan en empoderar a las mujeres (a través de los talleres de Apoyo a Mujeres-GAM) y educar a hombres nuevos, hombres libres en relaciones sanas, de igualdad, incluyendo charlas y capacitaciones para una cultura de paz, así como talleres de emprendimiento para mujeres. El objetivo es mejorar las condiciones de vida de las mujeres y reducir la desigualdad de género en las comunidades donde se incide.



En la República Dominicana, la población migrante nacida en Haití experimenta una situación laboral preocupante, ya que sólo el 49% de ella tiene empleos fijos y el resto trabaja en empleos informales y precarios, como el corte de caña de azúcar⁴. Frente a esta realidad, ASCALA ha enfocado sus esfuerzos en contribuir al cumplimiento del ODS número 8, con atención en la meta 8.3. Para lograr esto, la organización ha desarrollado talleres de emprendimiento que han ayudado a aumentar la cantidad de empleos y fomentar dicho emprendimiento. Además, ASCALA asesoró y acompañó, desde el área legal, a grupos de mujeres emprendedoras para la obtención de su personería jurídica. Los resultados obtenidos son positivos, ya que muchas de las participantes mantienen sus negocios en funcionamiento y han mejorado su situación laboral. Se cree que esta es una forma efectiva de contribuir a mejorar la situación laboral de la población migrante en un contexto donde la formalización y el acceso a servicios financieros son fundamentales para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

4 República Dominicana, noviembre 2018 “Fondo de Población de las Naciones Unidas”, Estudio de descendientes de inmigrantes en la República Dominicana”.



En la República Dominicana, las comunidades rurales, mayormente compuestas por migrantes y sus descendientes, enfrentan una exclusión que les impide progresar y salir de la pobreza. La desigualdad en este país se evidencia tanto en los ingresos como en el acceso a servicios básicos y oportunidades de desarrollo. Frente a esta problemática, ASCALA ha identificado las metas del ODS número 10 como una herramienta clave para combatir la desigualdad y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, en especial, migrantes haitianos y sus descendientes, con un enfoque especial en las mujeres. La implementación de talleres y programas, sobre todo los de emprendimiento, han demostrado resultados positivos en cuanto a incrementar los ingresos y mejorar las condiciones de vida de las comunidades bateyanas, consideradas una de las más pobres de Latinoamérica.

4 CONTEXTO LOCAL

ASCALA en su misión por mejorar el tejido social en los alrededores del municipio de Consuelo, y en las provincias de la Región Este, ha identificado una serie de problemáticas atribuidas al perfil étnico y cultural de sus habitantes. Especialmente, se han notado las carencias básicas que se viven en los bateyes, muchas de las cuales se pueden atribuir al perfil de las personas que ahí viven, ya que un número considerable de ellas son haitianas o personas de descendencia haitiana.

La diáspora haitiana es la más representativa en República Dominicana, según la Encuesta Nacional de Inmigrantes del 2017⁵ (ENI-2017), 7,37% de la población total en el país es haitiana o de descendencia haitiana. Dicha población no ha sido del todo bien recibida y ha sido víctima de discriminación sistemática y cultural, lo que ha originado su aislamiento centrado en bateyes. Este hecho ha generado que miles de haitianos concentren en las/los bateyes y vivan de manera oculta, realizando labores agrícolas, especialmente el cultivo de caña de azúcar.

La situación de la diáspora haitiana sigue siendo preocupante debido a las políticas implementadas por el gobierno dominicano, las cuales han obstaculizado la integración de los migrantes haitianos y sus descendientes dominicanos. La Sentencia del Tribunal Constitucional 168-13, les crea para reparar lo que la sentencia establece, ya que, si bien aborda la problemática de la falta de documentos de identidad para los extranjeros, ha creado barreras discriminatorias hacia las/os descendientes de haitianos, lo que ha resultado en una mayor exclusión social, marginación y violación de sus derechos humanos. Como consecuencia, aproximadamente el 37% de las/los descendientes de migrantes haitianos nacidos en suelo dominicano carecen de un documento de identidad dominicano, según los datos del ENI-2017.

El informe de Human Rights Watch del 2019⁶ señala que el contexto de los haitianos y sus descendientes en la República Dominicana es preocupante. Muchos de ellos no tienen acceso a servicios básicos de salud, educación y empleo, y son víctimas de discriminación y violencia.

5 República Dominicana, noviembre 2018 “Fondo de Población de las Naciones Unidas”, Estudio de descendientes de inmigrantes en la República Dominicana”

6 Human Rights Watch, 2019. República Dominicana: Discriminación y abuso contra haitianos y personas de ascendencia haitiana

La falta de documentación y la exclusión de la ciudadanía, que dificultan su integración en la sociedad dominicana, agravan aún más esta situación.

El escenario de las mujeres haitianas es particularmente alarmante, además de sufrir discriminación por su nacionalidad, enfrentan barreras al querer ingresar al mercado laboral. Muchas de ellas se emplean en el sector informal, trabajo doméstico, venta ambulante, agricultura o trabajo sexual, con una deficiente protección laboral que genera explotación y abusos. La desigualdad de género es una constante, ya que mientras un hombre descendiente de haitianos gana en promedio RD\$14,340 mensuales la mujer gana poco menos de la mitad RD\$ 6,000⁷.

7 República Dominicana, noviembre 2018 “Fondo de Población de las Naciones Unidas”, Estudio de descendientes de inmigrantes en la República Dominicana”. Pág. 113-114.

5 MARCO CONCEPTUAL

Medios de vida

Para las personas que ASCALA acompaña un medio de vida es la actividad que realizan para complementar o generar los ingresos que garanticen su acceso a la alimentación y la salud de la familia.

De acuerdo con el CATIE⁸ Son las capacidades, actividades que una población utiliza para buscar su bienestar y una mejor calidad de vida.

A continuación, se presenta una figura esquemática que ilustra la división del eje de Desarrollo Local:



ASCALA define medios de vida o de subsistencia, como las capacidades, bienes y actividades que las personas requieren para sobrevivir. Entre los bienes se incluyen los recursos financieros, naturales, físicos, sociales y humanos. Un medio de vida es sostenible o resiliente cuando puede afrontar y recuperarse de tensiones y conmociones, mantenerse o mejorar sus recursos y competencias, proporcionar oportunidades de vida sostenibles y mejorar la calidad de vida de las comunidades.

El enfoque de las metodologías de este eje se centra en:

- Género como principio de construcción social, que incluye hombres y mujeres, promoviendo la participación de las mujeres, por constituir la población más vulnerable.
- Sostenibilidad, a partir de generar las capacidades y seguimiento para que funcionen más allá de la vida de un proyecto y acompañamiento de ASCALA.

⁸ Disponible en: https://repositorio.catie.ac.cr/bitstream/handle/11554/1559/El_enfoque_de_medios_de_vida_sostenibles.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Medio ambiental basado en la importancia del cuidado y protección del medio ambiente como fuente primaria de recursos para el desarrollo de los emprendimientos.
- Se suma al principio del enfoque de CATIE, centrado en las personas, sus capacidades, potencialidades a partir del saber generado de la experiencia que le acompaña.

The image features a minimalist abstract design. A large, light grey rectangular area is centered on the page, containing the text 'PARTE II'. This central area is framed by a dark grey L-shaped border. Surrounding this central composition are several yellow geometric shapes: two small squares at the top, a larger square and a horizontal bar to the right, and a square and two small squares at the bottom. The background is white, with grey horizontal bands at the top and bottom edges. At the top and bottom of these grey bands, there are small, dark grey symbols: a dot, a triangle pointing up, a triangle pointing down, and a square.

PARTE II

I PROGRAMA DE MICROEMPRESARIADO

Microempresarios

Según el boletín No. 8 de la ONE⁹, los microempresarios se definen como aquella unidad consagrada a la explotación económica que realiza cualquier persona natural/física o jurídica en distintas áreas como: agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios en zonas rurales o urbanas y pueden ser de carácter formal.

Para ASCALA un microempresario son las acciones que realizan hombres y mujeres en las comunidades bateyanas como una alternativa para la generación de ingresos. Regularmente son pequeños negocios con inversión propia que realizan las familias, tales como venta de ropa de paca, productos procesados (empanadas, coconetes, dulces, mantequilla de maní, ropa, productos agrícolas, entre otras).

Grupo de Auto Ahorro y Préstamo

Los Grupos de Auto Ahorro y Préstamo (GAAP) son una modalidad de grupos de ahorro comunitario que se promueven con el objetivo de fortalecer los medios de vida a las personas. Los GAAP se basan en prácticas tradicionales de ahorro y se benefician de la experiencia acumulada por profesionales en grupos de ahorro a nivel mundial. En la actualidad, ASCALA acompaña a un total de 30 GAAP en 14 comunidades rurales. Cada uno de estos grupos ha estado en funcionamiento por más de dos años y sus miembros aseguran que el hábito del ahorro ha contribuido significativamente en la economía de sus hogares. (Véase Anexo 1: “Guía de Agente de Campo GAAP”).

ASCALA fomenta medios de vida tanto a partir del apoyo a los microempresarios existentes, como al inicio de nuevas ideas de negocios y la formación de los GAAP.

9 Disponible en: <https://one.gob.do/media/sy2pzyaz/bolet%C3%ADnpanoramaestad%C3%ADstico88caracterizaci%C3%B3nfinanciamientodelasmicropeque%C3%B1asy-medianasempresasenrepublicadomjul-ago2017.pdf>.

A lo largo de los últimos años se han podido fortalecer y estructurar los proyectos de tal manera que sus resultados cumplan con las expectativas institucionales, de las personas beneficiarias, de los donantes y sobre todo de las comunidades. Para ello, cada eje de acción se ha enfocado en llevar a cabo acciones que busquen desarrollar la comunidad.

El proceso que se sigue para apoyar los microemprendimientos es el siguiente:

1.1 Identificación de casos

Para identificar a la población de interés, se lleva a cabo una búsqueda activa en cada una de las comunidades que se acompaña, con el perfil requerido, esto es, que sean mujeres y hombres con un negocio iniciado o con interés de poner en práctica una nueva idea de negocio. Que hayan tenido o tengan actualmente algún tipo de emprendimiento.

Esta actividad se realiza en la primera y segunda semana de iniciado el proyecto. Se pondrá a disposición una planilla de inscripción para recopilar la información necesaria, con el objetivo de obtener una visión clara y completa de cada emprendimiento y sus necesidades (Véase anexo 2; planilla de ASCALA donde se recaban datos).

1.2 Análisis de población meta

Una vez realizadas las visitas a las comunidades meta y habiendo recabado sus datos, se invitará a participar en el programa a todas aquellas personas de interés para ASCALA y las organizaciones socias, así como a los integrantes de sus núcleos familiares, que tengan una idea clara y definida de su emprendimiento o negocio. Además, se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Que hayan tenido un negocio o que en el momento tengan un negocio activo.
- Mayores de 18 años;
- Comprometidas/os en completar el programa de capacitación, y;
- Rendir cuentas de su progreso y uso de los recursos proporcionados.

En el proceso de admisión, se dará prioridad a aquellos casos que presenten mayor vulnerabilidad y se asegurará una participación equitativa entre hombres y mujeres. Se buscará fomentar la participación de mujeres emprendedoras y jefas de hogar, que a menudo enfrentan mayores desafíos para acceder a recursos y oportunidades de capacitación. Además, se incluirá a personas mayores y aquellas con capacidades diferentes, ya que son grupos

que a menudo encuentran aún más barreras para ser empleados debido a su edad o capacidades diferentes.

Durante el proceso de selección, se evaluarán cuidadosamente todas las solicitudes recibidas, asegurando que se cumplan los criterios de elegibilidad y que se consideren las necesidades y expectativas de cada emprendedor. Se brindará una atención personalizada y se buscará establecer una relación de confianza con cada una/uno de las/los participantes, para garantizar que el programa sea una experiencia positiva y valiosa para ellas y ellos.

Una vez que se hayan identificado los emprendimientos y negocios de las/los participantes, se llevará a cabo un análisis del mercado local para determinar la viabilidad y el potencial de cada proyecto. Este análisis permitirá identificar oportunidades y desafíos en el mercado, y apoyará la toma de decisiones para desarrollar estrategias de comercialización y ventas efectivas.

El equipo encargado del análisis del mercado local trabajará de manera colaborativa con las/los participantes para definir metas y plazos realistas, en función de las características y necesidades de cada proyecto. La finalidad es establecer objetivos alcanzables y medibles, que permitan el éxito en sus emprendimientos y negocios.

Durante todo el proceso, se fomentará la participación activa de las/los participantes, quienes tendrán la oportunidad de aportar sus propias ideas y conocimientos para el desarrollo de sus proyectos. Se les brindará orientación y apoyo en la definición de sus estrategias y metas, y se les ayudará a establecer planes de acción concretos para alcanzar sus objetivos.

Esta información será crucial para la preparación de capacitaciones que permitan mejorar y potenciar los emprendimientos existentes, o para brindar herramientas y conocimientos a aquellas que deseen comenzar uno o fortalecer emprendimientos ya existentes. La planilla también permitirá identificar las principales barreras y desafíos a los que se enfrentan los/as emprendedores, para así poder adaptar las capacitaciones y recursos disponibles a sus necesidades específicas.

En este proceso, se pondrá especial atención en la población que enfrenta mayores desafíos para emprender, como por ejemplo mujeres, personas con capacidad diferente, migrantes. Se buscará asegurar que estas personas tengan igualdad de oportunidades para desarrollar sus emprendimientos y que se les brinde el apoyo y las herramientas necesarias para hacerlo.

1.3 Motivación

La motivación es un aspecto fundamental para el éxito del programa. Se asegura que todas las personas interesadas en participar se sientan motivadas y comprometidas a hacerlo durante todo el proceso.

Además, fomenta el trabajo grupal y el intercambio de experiencias entre las/los participantes. La colaboración y el trabajo en equipo pueden ser muy beneficiosos para el desarrollo de un emprendimiento o negocio, ya que permiten compartir conocimientos y habilidades, y pueden generar nuevas ideas y soluciones.

Por ello, a través de las capacitaciones y asesorías, se promueve la creación de una comunidad de emprendedores comprometidas/os y dispuestas a ayudarse mutuamente en el camino hacia el éxito. Se fomenta un ambiente de colaboración y aprendizaje en el que cada participante pueda sentirse motivado y apoyado en todo momento.

1.4 Capacitación

Seleccionadas las personas interesadas se les invita a una jornada de formación con la finalidad de fortalecer sus capacidades para reiniciar o mejorar un negocio, como alternativa para la generación de ingresos.

Esta es una metodología sencilla, de manera que permite a personas con bajos niveles académicos participar en el proceso de aprendizaje. A su vez, se capacita y forma en liderazgo emprendedor con un manejo de contenidos de desarrollo empresarial que fortalezcan la gestión de negocio.

Se llevarán a cabo capacitaciones presenciales de cinco módulos, los cuales se desarrollarán en cinco sesiones, que se adaptarán a las necesidades específicas de las/los participantes, las cuales se identificarán a través de la visita familiar. Durante las capacitaciones se tendrá en cuenta el contexto de la población, incluyendo el idioma y cualquier limitación que las/los participantes puedan tener. Se utilizará un enfoque de educación popular para fomentar la participación activa y el trabajo en equipo. A continuación, se presentan los módulos.

Módulo 1: Conceptualización del emprendimiento

El primer módulo del programa de capacitación de ASCALA tiene como objetivo proporcionar a las/los participantes una base sólida para comprender el emprendimiento y desarrollar habilidades de liderazgo efectivas para la gestión eficiente de su negocio.

El módulo se enfoca en la conceptualización del emprendimiento y aborda los conceptos fundamentales, sus diferencias y en cuál de los dos roles el participante se sitúa y por qué.

Durante este módulo, las/los participantes también tienen la oportunidad de descubrir su espíritu emprendedor y aprender a fortalecer sus habilidades de liderazgo, con lo cual se fomenta la formación de líderes comunitarios, capaces de transmitir sus conocimientos y aptitudes emprendedoras a la comunidad y así propiciar el crecimiento conjunto de la misma.

Además, se analizarán las ideas de productos y/o servicios seleccionados, en función de las capacidades y posibilidades de las/los participantes para ponerlas en práctica. Las/los participantes aprenderán acerca del rol de las personas emprendedoras, los obstáculos desde una perspectiva de género y las características que una idea de negocio debe tener para aumentar las probabilidades de éxito.

Otro aspecto importante de este módulo es el énfasis en la importancia de las ideas innovadoras que utilicen los recursos locales existentes y la facilidad de adquirir la materia prima necesaria. Las/los participantes también aprenderán a utilizar herramientas útiles para ejecutar ideas claras, adaptadas a la realidad y viables en sus negocios, lo que les permitirá emprender con éxito y generar ingresos de manera sostenible.

Al finalizar el curso, las/los participantes tendrán los conocimientos para identificar sus negocios, posibilidades de inversión, formas de promover y mejorar el registro de su información.

Módulo 2: Gestión empresarial

El segundo módulo del programa se centra en mejorar la gestión de sus negocios, generando las habilidades necesarias para administrar de manera eficiente su negocio y maximizar sus beneficios.

Este módulo es una continuación del primer módulo, donde los participantes adquirieron las bases conceptuales y habilidades de liderazgo necesarias para el desarrollo empresarial.

En este módulo las personas participantes aprenderán acerca de la importancia de la planificación y organización en el éxito de un negocio. A través de la capacitación en administración, las/los participantes aprenderán a llevar un control efectivo de sus ingresos y gastos, lo que les permitirá identificar oportunidades de crecimiento y minimizar riesgos.

Además, en este módulo, se brindará capacitación en principios y estrategias de venta, para que las/los participantes puedan desarrollar

estrategias efectivas para promocionar sus productos y servicios, aumentar su cartera de clientes y generar mayores ingresos. En este sentido, se abordará la importancia de entender al cliente, la identificación de nichos de mercado y la utilización de las redes sociales y otros medios de comunicación.

En el marco de este módulo, las/los participantes también aprenderán sobre la importancia de mantener una actitud proactiva ante los cambios del tiempo y la demanda de las personas de la comunidad y la necesidad de innovar constantemente, para mantenerse a la vanguardia y mejorar la competitividad de sus negocios.

Al finalizar el programa de capacitación, las/los participantes tendrán las herramientas necesarias para desarrollar y administrar sus negocios, lo que tendrá un impacto positivo en su calidad de vida y en la economía local. Además, ASCALA continuará brindando apoyo y seguimiento a los emprendedores capacitados, con el fin de asegurar su crecimiento sostenible y contribuir al desarrollo local.

Módulo 3: Plan de negocio

El tercer módulo del programa de capacitación de ASCALA, sobre el plan de negocio, es una continuación de los dos módulos anteriores y se enfoca en proporcionar a las/los participantes una metodología práctica y participativa para la elaboración de un plan de negocio adaptado a su realidad y capacidades de comprensión.

El objetivo principal de este módulo es que las/los participantes puedan reflexionar sobre la importancia de contar con un plan que le permita mejorar su inversión, definir las estrategias de promoción y que les permita analizar paso a paso su negocio. Se busca que las/los participantes aprendan a definir adecuadamente su producto o servicio, a identificar y analizar su mercado y competencia, y a establecer canales de comercialización. Además, se busca que las/los participantes aprendan a crear su visión, misión y valores.

Durante el curso, se integrarán los pasos necesarios para la elaboración de un plan de negocio amigable y accesible para las/los participantes. Se profundizará en la importancia de la atención al cliente, los costos de inversión y margen de ganancia, concluyendo con la elaboración de acciones básicas e importantes para vender su producto o servicio.

Este módulo deberá posibilitar que las/los participantes sean capaces de presentar su idea de negocio a partir de las ideas identificadas en su plan de negocio. (Anexo 3 Modelo del Plan de Negocio).

Módulo 4: Las finanzas del emprendimiento

El cuarto módulo del programa de capacitación está enfocado en la gestión financiera y es una continuación lógica de los tres módulos previos. En este módulo, se busca que las/los emprendedores adquieran las habilidades y conocimientos necesarios para organizar y manejar adecuadamente sus finanzas.

El objetivo principal de este módulo es que aprendan a clasificar y registrar las actividades financieras de su negocio de manera efectiva, para obtener resultados claros y precisos que permitan tomar decisiones acertadas en el futuro. Se reflexionará sobre la importancia de una buena gerencia, llevando registros diarios del negocio para estimar las ganancias y planificar de manera oportuna su negocio.

Uno de los temas más importantes que se abordarán en este módulo es el registro y la elaboración del estado de resultados. Estos conocimientos permitirán a los emprendedores tener un control efectivo de sus finanzas y tomar decisiones informadas en cuanto a la administración de su negocio.

Además, se incluirá una introducción a temas de ahorro y créditos responsables, lo cual permitirá que las/los emprendedores puedan tener una visión más amplia y completa de cómo manejar sus finanzas de manera adecuada y responsable. Al aprender a ahorrar y a utilizar créditos de manera responsable, podrán lograr un crecimiento y desarrollo sostenible en su negocio.

Es importante destacar que este módulo se enfocará en una metodología práctica y participativa, que permita a los participantes aplicar lo aprendido en la vida real. Además, se buscará fomentar la creación de redes de colaboración entre las/los emprendedores, para que puedan compartir conocimientos y apoyarse mutuamente en la gestión financiera de sus negocios.

Módulo 5: Evaluación empresarial, gestión de préstamos y ahorro

El módulo 5 del curso de emprendimiento de ASCALA tiene como objetivo principal brindar a las/los participantes conocimientos esenciales en evaluación empresarial, investigación de mercado, gestión de préstamos y ahorro. Para alcanzar este objetivo, se enfatiza en la importancia de realizar una adecuada evaluación y análisis de la información disponible para tomar decisiones acertadas que permitan alcanzar los objetivos propuestos.

Uno de los temas a tratar en este módulo es conocer el mercado, lo cual es fundamental para identificar a los clientes reales y potenciales, sus necesidades y preferencias, lo cual permitirá diseñar productos o servicios

que satisfagan sus necesidades y se diferencien de la competencia. Además, se aborda el estudio de factibilidad y el análisis FODA, herramientas útiles para conocer la viabilidad de la idea de negocio y para diseñar estrategias que permitan aprovechar las fortalezas y oportunidades, y minimizar las debilidades y amenazas.

Asimismo, se orienta sobre la gestión de préstamos, sus características y riesgos, y la importancia de contar con un plan de ahorro para imprevistos y reinversión, para poder hacer frente a situaciones adversas y aprovechar oportunidades de crecimiento. Las/los participantes podrán aprender sobre las diferentes opciones de préstamos, cómo acceder a ellos y cómo evaluar las condiciones que mejor se adapten a sus necesidades.

En el módulo de Evaluación Empresarial también se aborda el tema de la gestión de finanzas, como la elaboración de un presupuesto y la creación de estados financieros básicos, lo cual permitirá tener un control efectivo de las finanzas de su negocio y tomar decisiones informadas en cuanto a la administración de este.

1.4.1 Feria de Emprendimiento

Una vez que las/los participantes hayan finalizado las capacitaciones y hayan elaborado su plan de manera adecuada, se llevará a cabo una feria de emprendimiento organizada por ASCALA en una ubicación estratégica. El objetivo principal de esta feria es dar a conocer los productos y servicios ofrecidos por las/los participantes, así como celebrar la culminación del curso y la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la capacitación.

La feria se planea organizar al inicio del tercer mes, una vez iniciado el programa y tiene una duración aproximada de 6 horas, iniciando a las 8:00 horas para terminar a las 13:00 horas.

Para la realización de la feria, ASCALA brinda todas las herramientas necesarias para que las/los participantes estén en un ambiente apto para la comercialización exitosa de sus productos.

La feria de emprendimiento tiene como objetivos específicos proporcionar un espacio para la exposición de los diferentes proyectos elaborados o fortalecidos durante las capacitaciones, donde cada participante podrá presentar su propuesta de emprendimiento, demostrando sus habilidades y conocimientos para generar ideas innovadoras y creativas en el mercado.

Para la realización de la feria se preparará un ambiente favorable para la exposición de los diferentes proyectos, se invitará a empresarios y emprendedores para que sirvan de inspiración a los nuevos emprendedores,

y se invitará a empresas, instituciones y entidades locales a participar en el evento.

Además, se constituirá un equipo de jurados que evaluará de manera justa las propuestas presentadas en la feria para determinar los mejores proyectos.

La promoción de la feria se llevará a cabo en redes sociales, así como en las comunidades y las instituciones locales para asegurar una amplia participación. En resumen, la feria de emprendimiento será un espacio donde las/los participantes podrán exhibir su emprendimiento y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la capacitación, lo que les permitirá generar oportunidades de negocio y fortalecer su presencia en el mercado.

La feria de emprendimiento no solo será un evento para celebrar la culminación del curso de capacitación, sino que también será un espacio para que las/los emprendedores puedan recibir retroalimentación valiosa y tener la oportunidad de ser seleccionados para recibir apoyo financiero a través del fondo semilla.

1.5 Criterios de selección

Para garantizar una evaluación justa y objetiva de los proyectos presentados, se conformará una comisión de jurados integrada por cuatro personas con amplio conocimiento en el área de emprendimiento. Esta comisión tendrá la importante tarea de evaluar los proyectos presentados según los criterios previamente establecidos y seleccionar a las/los beneficiarios del fondo semilla. Se recomienda que la comisión esté conformada por miembros con experiencia y trayectoria en el sector, y que sea representativa de los distintos actores involucrados en el proyecto. Por lo tanto, se sugiere que la comisión esté integrada por uno o dos miembros de ASCALA, incluyendo un directivo, el profesor encargado de la capacitación y un representante de la organización patrocinadora del proyecto.

De esta manera, se asegurará una evaluación rigurosa y justa que garantice la selección de los mejores proyectos emprendedores.

La decisión del jurado se basará en la ponderación de los siguientes aspectos, tomando como base la hoja de seguimiento utilizada a lo largo del programa (anexo 2):

- **Innovación (20%):** se evaluará el grado de originalidad y creatividad del proyecto, así como su capacidad para ofrecer algo nuevo o diferente en el mercado.

- Viabilidad (20%): se evaluará la capacidad del proyecto para generar ingresos a corto y largo plazo y mantenerse económicamente sostenible en el tiempo.
- Criterio social y/o enfoque de género (15%): se evaluará en qué medida el proyecto tiene un impacto social positivo o contribuye a la equidad de género.
- Generación de empleo (10%): se evaluará el potencial del proyecto para generar empleos adicionales.
- Identificación como oportunidad en la comunidad (20%): se evaluará la capacidad del proyecto para satisfacer una necesidad o demanda en la comunidad donde se desarrollará.
- Desempeño en la feria de emprendedores (15%): se evaluará la manera en que el proyecto es entregado en la feria de emprendedores y la capacidad del participante para presentarlo.
- Una vez que la feria haya culminado, el jurado se reunirá en la semana siguiente para compartir notas y experiencias vividas durante la feria, con el fin de llegar a un veredicto final y seleccionar a las/los ganadores del capital semilla.

1.6 Entrega del capital semilla

Una vez seleccionados las/los beneficiarios del fondo semilla, se programará el día y lugar de entrega del cheque correspondiente. Es importante destacar que, de acuerdo con los criterios del componente de emprendimiento, cada beneficiaria/o es responsable del correcto uso de los recursos otorgados para fortalecer o crear su negocio o medio de vida. Por esta razón, se exigirá la presentación de informes sustentados con facturas y recibos que validen la utilización específica del fondo en el negocio establecido.

Como criterio obligatorio se requerirá que las/los ganadores del fondo semilla puedan *retribuir un 5% del capital* recibido una vez que lo hayan recuperado, con el fin de apoyar nuevos proyectos de emprendimiento organizados por ASCALA. Esto es una forma de apoyar otros emprendimientos y sensibilizar hacia una solidaridad hacia otros emprendedores.

Para llevar a cabo la entrega del fondo semilla, se seguirán los siguientes pasos:

1. Entrega del cheque a nombre de la/del beneficiario.
2. Firma de la/del beneficiario conforme recibo del cheque.
3. Firma de la/del beneficiario confirmando la recepción del fondo semilla.

4. Firma de carta compromiso de buen uso de los recursos.
5. Preparación del expediente correspondiente.
6. Agregar al expediente la documentación relacionada con la entrega del fondo.
7. Tomar una foto como evidencia de la entrega del fondo semilla.

De esta manera, se busca garantizar la transparencia y el buen uso de los recursos otorgados, promoviendo así el crecimiento sostenible de los emprendimientos y, por ende, de las comunidades involucradas.

1.7 Monitoreo y seguimiento de los negocios

Después de realizada la entrega del fondo semilla, ASCALA se compromete con el seguimiento y monitoreo de los microemprendimientos a través de:

- Visitas sobre el terreno
- Talleres de reforzamiento en algunos temas que el grupo considere necesario.
- Motivación y conformación de un GAAP del grupo beneficiado a fin de crear estrategias de ahorro para mantener a largo plazo el negocio.
- En caso necesario motivar y organizar otras ferias de emprendimiento a fin de apoyar la venta y crecimiento del negocio.
- Asesoramiento cuando sea requerido.

II GRUPOS DE AUTO AHORRO Y PRÉSTAMOS

ASCALA asume la metodología de los GAAP, elaborado por Catholic Relief Services (CRS) que consiste en la formación de grupos de 15 a 30 personas que se reúnen regularmente para ahorrar y obtener préstamos, siguiendo principios que rigen su funcionamiento y creando sus propios estatutos. Los grupos tienen un ciclo mínimo de un año, donde los recursos se distribuyen entre los miembros y se repite el proceso en ciclos posteriores.

La iniciativa busca empoderar a las comunidades rurales y urbanas para que tomen el control de sus finanzas, ahorren y adquieran habilidades en gestión financiera, liderazgo y trabajo en equipo. Los GAAP son un método efectivo para mejorar la inclusión financiera de las personas que no tienen acceso a servicios bancarios formales, y han demostrado ser una herramienta valiosa para fomentar el emprendimiento y la generación de ingresos en comunidades vulnerables.

Para formar un GAAP, se deben seguir los siguientes pasos:

Formación agente de campo.

Son las personas que se capacitan y certifican en la metodología. Una o un agente de campo es la persona que tiene las capacidades para formar y acompañar GAAP.

Para la formación de un GAAP, luego de certificado el agente de campo se deben seguir los siguientes pasos:

I. Presentación de la metodología en la comunidad

La primera actividad es la presentación de la metodología a la comunidad, mediante una convocatoria a todas las personas. Se les comparte a las personas participantes cómo funciona un grupo de ahorro y su importancia. Es importante convocar a líderes, lideresas y representantes de instituciones públicas y privadas. En esta actividad las personas validan si están de acuerdo en formar el GAAP.

Es importante que las personas comprendan la importancia del ahorro y la forma en que los GAAP pueden mejorar sus condiciones de vida.

II. Autoselección

Módulo 1. Se realiza un encuentro con las personas interesadas y mediante una metodología participativa deciden si quieren o no participar en el GAAP, se presenta nueva vez cómo funciona la metodología y se le invita a una sesión de formación de 6 módulos. En este momento se comparten los principios GAAP.

III. Inicio de la capacitación

Cada módulo tiene ejercicios prácticos que facilitan que las personas puedan ir definiendo sus estatutos. A partir del módulo 5, las personas pueden iniciar sus ahorros.

IV. Realización módulos de formación.

- Módulo 2- Grupos, formación y dirección del grupo.
- Módulo 3 – Responsabilidad de los miembros, Junta Directiva, elecciones.
- Módulo 4 – Reglamento GAAP, política de ahorros, seguridad del grupo.
- Módulo 5 – Políticas del Fondo de Préstamos, políticas del Fondo de Emergencia.
- Módulo 6 – Reuniones y finalización del Reglamento.
- Módulo 7 – Registro escrito de transacciones y procedimientos de reunión.

En el siguiente cuadro describe el objetivo de cada módulo.

Nombre del módulo	Objetivos: En este módulo, los participantes lograrán:
<p>Módulo 1: Autoevaluación individual. Ahorro con propósito.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Examinar la definición e importancia de la autoevaluación individual. 2. Identificar cualidades personales idóneas a la membresía de los GAAP. 3. Autoevaluarse, que significa reflexionar sobre sus cualidades personales. 4. Decidir sobre su participación en los GAAP.
<p>Módulo 2: Grupos, formación y dirección del grupo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir las condiciones y características de los grupos activos, empoderados y sostenibles y las responsabilidades de sus miembros. 2. Decidir quiénes serán los miembros de su GAAP. 3. Revisar la forma de dirección del GAAP. 4. Contrastar roles y responsabilidades de la asamblea general y la junta directiva del GAAP.
<p>Módulo 3: Responsabilidades de los miembros, la junta directiva y elecciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las responsabilidades de todos los miembros y su importancia. 2. Revisar las responsabilidades y definir las cualidades de los líderes de la junta directiva del GAAP. 3. Tomar acuerdos sobre procedimientos para elecciones justas y democráticas. 4. Elegir a los líderes de la junta directiva con las cualidades y capacidades deseadas. 5. Elegir un nombre para su GAAP
<p>Módulo 4: Reglamento del GAAP, ahorros, seguridad de los activos del grupo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar la importancia de un Reglamento escrito y su uso. 2. Registrar las decisiones tomadas en reuniones previas. 3. Determinar las cantidades mínimas y máximas de ahorro que los miembros del GAAP realizarán. 4. Decidir cómo y cuándo adquirir los materiales para el GAAP.

Nombre del módulo	Objetivos: En este módulo, los participantes lo- grarán:
Módulo 5: Políticas del Fondo de Préstamos, políticas del Fondo de Emergencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer las políticas y procedimientos sobre el manejo del fondo de préstamos. 2. Establecer políticas y procedimientos sobre el manejo del fondo de emergencia.
Módulo 6: Reuniones y finalización del Reglamento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer políticas relacionadas a la asistencia a las reuniones. 2. Finalizar el reglamento de su GAAP. 3. Tomar acuerdos sobre cómo socializar y usar el reglamento del GAAP.
Módulo 7: Registro escrito de transacciones y procedimientos de reuniones GAAP I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar el propósito y beneficios del sistema de registro del GAAP. 2. Revisar los pasos y la secuencia para realizar una reunión eficaz del GAAP. 3. Llevar a cabo una reunión de ahorros con transacciones. 4. Llenar las secciones seleccionadas del libro de registros del GAAP. 5. Evaluar cómo llevaron a cabo la reunión del GAAP.
Módulo 8: Registro escrito de transacciones y procedimientos de reuniones GAAP II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Llevar a cabo una reunión de ahorros con transacciones. 2. Llenar las secciones seleccionadas del libro de registros del GAAP. 3. Identificar conductas favorables en el grupo. 4. Definir procedimientos para distribución al fin de ciclo. 5. Revisar elementos claves del reglamento del GAAP. 6. Celebrar el final de la capacitación.

Fuente: guía y agente de campo.

VI. Principios GAAP

A continuación, se presentan los principios y prácticas que rigen la manera en que los GAAP trabajan.

- El principio básico de un GAAP es que un determinado número de personas auto-seleccionadas se unen para formar un grupo y ahorrar dinero, que es la fuente del capital al cual pueden pedir préstamos.

Los GAAP son autónomos y autoadministrados. Este principio es fundamental y no puede ser comprometido, porque el objetivo de un GAAP es la independencia institucional y financiera¹⁰.

- Los GAAP tienen entre 15 y 25 miembros. Los miembros son autoseleccionados y por lo general de la población adulta. La experiencia con GAAP de CRS es que los grupos de 15 a 25 miembros son los más eficientes.
- Los GAAP se componen de una Asamblea General y una Junta Directiva. La Asamblea General es el órgano supremo que elige y da autoridad a la Junta Directiva. Cada miembro de la Asamblea General tiene un solo voto.
- El GAAP acuerda un conjunto de normas, o un Reglamento, que oriente sus actividades. Un reglamento hace dos cosas: Proporciona un marco para la dirección, solución de conflictos y la acción disciplinaria, y especifica cómo se manejarán los dos fondos del grupo (Fondo de Préstamos y Fondo de Emergencia).
- Los miembros del GAAP se reúnen de forma regular, a intervalos que ellos deciden. Durante el primer ciclo, las reuniones deben realizarse cada semana o por lo menos cada quincena.
- Todas las transacciones se llevan a cabo en las reuniones en presencia de todos los miembros del GAAP, para garantizar la transparencia y la rendición de cuentas.
- Los miembros del GAAP se reúnen regularmente para ahorrar por lo menos una cantidad fija mínima. La cantidad mínima es establecida por el grupo en su reglamento y debe permitir que los

10 La vinculación de GAAPs recién independizados y exitosos con el sector formal es un tema de debate. Primero y por encima de todo, los esfuerzos deben enfocarse en establecer GAAPs independientes. De esta manera, si los vínculos con prestamistas del sector formal resultan problemáticos, los GAAP pueden recurrir a sus propias fortalezas internas. La creación de vínculos con el sector formal es largo, costoso y sólo es práctico con un alto compromiso político y material. El bien máspreciado de un GAAP es su independencia y confianza en sí mismo.

miembros que tengan menos recursos financieros puedan ahorrar de forma regular.

- Los GAAP establecen las condiciones de los préstamos. Durante el primer ciclo, las condiciones de los préstamos por lo general no sobrepasan los tres meses y de hecho pueden ser plazos más cortos.
- En situaciones extremas, los miembros pueden decidir suspender los ahorros con el fin de enfrentar periodos de escasez en el año
- El monto de un préstamo disponible para un miembro puede estar relacionado con el valor total de sus ahorros.
- El grupo puede establecer que la cantidad que un miembro pueda pedir prestado no será mayor que un múltiplo del valor nominal total de sus ahorros.
- Se cobran intereses sobre los préstamos de forma mensual. El pago de intereses debe hacerse de manera mensual no importando el plazo del préstamo. Un préstamo se paga antes de la fecha de vencimiento acordada, no se cargan intereses para el mes o meses restantes.
- Se realizan pagos del préstamo para su fecha de vencimiento, o antes si el prestatario desea. El GAAP junto con el prestatario acuerdan el plan de pagos, que puede variar según las condiciones de cada préstamo.
- Cada GAAP establece un fondo de emergencia para cubrir gastos impredecibles. El grupo debe ponerse de acuerdo sobre una contribución fija regular, con cada miembro aportando la misma cantidad en cada reunión.
- Todos los GAAP mantienen registros. Algunos mantienen cuentas escritas mientras que otros dependen de la memoria.
- El ciclo de ahorro y préstamo es de duración determinada. Los/as miembros acuerdan que ahorrarán y solicitarán préstamos del ahorro acumulado en el GAAP durante un periodo determinado de tiempo (entre 8 a 12 meses).
- Para la implementación de los GAAP se utiliza la guía de agente de campo elaborada y diseñada por CRS.

III PLAN DE SEGUIMIENTO, MONITOREO Y DEVOLUCIÓN

Seguimiento a las/los beneficiados en microemprendimientos

Las actividades del plan de seguimiento, monitoreo y devolución, se inician con una reflexión con los grupos beneficiados del fondo semilla que permita crear estrategias metodológicas de seguimiento y monitoreo para fortalecimiento del trabajo social que desde las comunidades se realizan, con mira a promover el liderazgo y emprendedurismo.

El Plan de Seguimiento y Monitoreo es fundamental para mantener el entusiasmo y garantizar la sostenibilidad de los proyectos de los participantes. Además, es una forma de demostrar el compromiso de la institución con el desarrollo de emprendimientos sostenibles y la independencia financiera de las/los emprendedores. El seguimiento permitirá brindar asesoramiento en caso necesario y asegurar el cumplimiento del uso efectivo de los fondos recibidos en el crecimiento del negocio o medio de vida de la/del beneficiario.

Es importante destacar que el seguimiento a las/los beneficiados se realizará con tres visitas, una al inicio y las otras dos en el tercero y sexto mes de haber entregado el capital semilla, para asegurar el acompañamiento y ofrecer capacitaciones en caso necesario. Además, se contempla la posibilidad de fomentar la conformación de cooperativas o grupos de comerciantes y de organizar ferias en parques públicos para vendedores ambulantes. Asimismo, se brindará asesoramiento legal y financiero para apoyar el éxito de las/los beneficiarios. Ver anexo plantillas de seguimiento microemprendimientos.

Después de seleccionar los ganadores que se realiza a través de la presentación de la feria y la entrega del capital semilla, el equipo de seguimiento y monitoreo ajustará un programa con actividades de seguimiento para el crecimiento del negocio, de tal manera que los beneficiados/as se sientan acompañados/as hasta lograr un buen funcionamiento de su emprendimiento.

Los participantes que han sido favorecidos por el proyecto, tienen la obligación de cumplir con los acuerdos establecidos en el proyecto de emprendimiento.

Devolución del 5%

Cada ganador o ganadora debe devolver el 5% del monto obtenido del capital semilla, el cual se destinará a apoyar a personas que participaron en las capacitaciones, necesitan un aporte para su emprendimiento y no obstante no fueron seleccionadas entre las/los beneficiados. Para su escogencia se siguen igualmente los criterios de selección y se contactan posteriormente para su entrega.

Después de dos meses se le llena la hoja de evaluación para ver cómo va el negocio con el fondo que se le inyectó al microemprendimiento.

La tarea de acompañar y apoyar el trabajo en las comunidades intervenidas garantiza la articulación de los programas y los trabajos propios de ASCALA respondiendo el desarrollo sostenible desde un emprendimiento con un negocio propio.

Los responsables de seguimiento tendrán reuniones periódicas con los beneficiados del programa donde facilitarán un proceso de acompañamiento formativo, informativo según las necesidades. Este acompañamiento servirá de insumo y conocimiento de lo que se está haciendo como trabajo social y permitirá identificar y desarrollar acciones más efectivas según los objetivos del programa.

Se realizará un encuentro en la sede de ASCALA, con la finalidad de compartir experiencias con todas/os los ganadores del fondo semilla y intercambiar sus buenas prácticas.

Actividades a realizar en el seguimiento:

- Sistematizar el proceso de acompañamiento de tal manera que se pueda medir el nivel de avance según lo esperado.
- Motivación y orientación a los ganadores.
- Taller de educación financiera como seguimiento del curso.
- Asesoría para la inversión de los recursos.
- Monitoreo mensual a cada uno de los ganadores como proceso de seguimiento y ejecución.
- Convocatoria y reunión con los beneficiarios después del proceso de acompañamiento para así conocer los testimonios según los beneficios obtenidos.

Monitoreo y seguimiento de los GAAP

Los GAAP siguen una metodología basada en microfinanza válida y sostenible por sí misma. Un grupo bien formado es sostenible en el tiempo en un 90%.

- La persona agente de campo participa en todas las reuniones durante el primer ciclo y acompaña la primera distribución. De esa misma forma, participa en la primera reunión del siguiente ciclo.
- A partir del segundo ciclo, el agente de campo acompaña al grupo solo si este le llama para resolver algún conflicto.
- Los conflictos del GAAP se resuelven en función del reglamento.
- Los GAAP podrán iniciar el ahorro cuando tengan definido y consensuado su reglamento, el cual deberá ser leído durante los dos primeros meses de cada ciclo.
- Al finalizar cada ciclo, los reglamentos se modifican, de ser necesario, y cambia la directiva.
- El agente de campo recibe el informe del primer GAAP durante los dos primeros ciclos.
- A partir del tercer ciclo, la directiva de los GAAP envía a ASCALA los informes, mediante un formulario elaborado para tales fines.
- Cada vez que un agente de campo gradúa un GAAP, puede iniciar la formación de nuevos grupos.
- En un GAAP se identifican personas que manejan la metodología y pueden formar nuevos grupos en la comunidad y/o comunidades cercanas.

Situación Familiar:

¿Cuántas personas viven en su casa, incluyéndose usted?		Número de niñas/os (- de 18 años):		
	Personas que trabajan o reciben un salario en su casa o familia			
Nombre y apellido	Profesión	Perfil	Dónde trabaja	Cantidad que recibe mensual
	Total			
	¿La familia recibe algún tipo de ayuda de alguna organización o Iglesia? () Si () No En caso positivo, describa de quién, el tipo de ayuda y el valor que recibe.			

Descripción del emprendimiento que está realizando o va a iniciar:

Status del Emprendimiento <input type="checkbox"/> Nuevo Emprendimiento <input type="checkbox"/> Emprendimiento en funcionamiento
Regularización del Emprendimiento <input type="checkbox"/> Emprendimiento Formal – Qué tipo? <input type="checkbox"/> Emprendimiento Informal

Breve descripción del emprendimiento que quiere empezar y/o continuar:

--

Describa el público que estaría interesado en la compra del producto, cuál es el mercado que existe para este tipo de producción (si ese producto ya se vende, si es nuevo...)

¿Usted ya realizó esta producción antes? Si dice SI, escriba dónde (aquí o en su país de origen) y si tuvo buenos resultados.

¿Ya participó de alguna capacitación en el área de emprendimiento? Si responde SI, escribir dónde y sobre qué tema. Si la respuesta fuera NO, ¿Qué tema le gustaría que fuera desarrollado?

RECURSOS NECESARIOS

Descripción del Ítem	
1. ¿Tiene un local o espacio donde producir? proyecto no paga alquiler	Es importante saber si el
2. ¿Necesita de equipamientos? ¿Cuáles?	

Yo..... declaro que todas las informaciones que contiene este formulario son verdaderas, y que si recibo apoyo para comprar lo que se necesita para el emprendimiento, me comprometo a rendir cuenta.

 Lugar y fecha

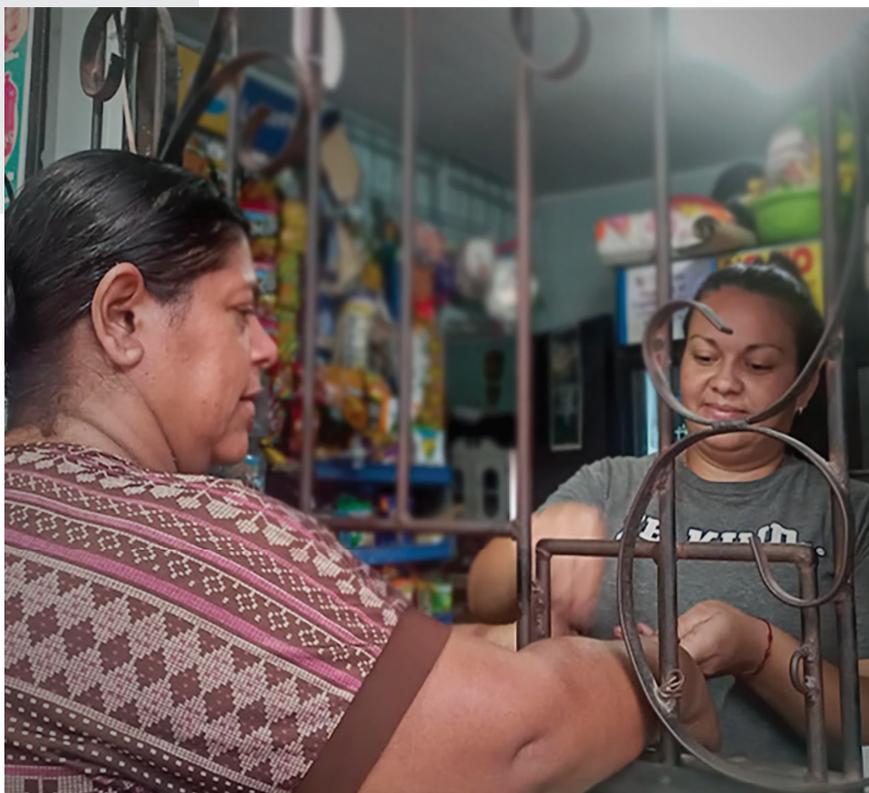
 Firma del/la responsable
 del emprendimiento

 Nombre de quien entrevistó

 Firma de quien entrevistó

“ Tengo en mi casa un salón de belleza donde hago uñas, pestañas, trenzas. Empecé primeramente haciendo un curso de uñas acrílicas en San Pedro de Macorís, porque me gustaba aprender y mi sueño siempre ha sido el de tener un salón de belleza. Al principio no fue tan bien; no tenía muchos clientes porque no hacía bien el trabajo. Entonces me inscribí a un curso y con la práctica aprendí la técnica. Así fueron llegando más clientes, pero no conseguía vivir con ese trabajo porque no sabía administrar el dinero que ganaba. Con el curso de emprendimiento de ASCALA aprendí a mantener mi negocio, como llevar la contabilidad, y cómo ahorrar. La cosa más útil que aprendí es que el dinero del negocio no se toca, solo se invierte para el mismo negocio. Antes siempre cogía la ganancia para comprar otras cosas que necesitaba en el momento, y por eso nunca le alcanzaba. Mi sueño ahora es poder hacer crecer mi negocio, o sea tener un local propio para el salón, y tórnalo más personalizado. Ahora sí consigo vivir de mi negocio. ”

- Marivi Noel,
Comunidad Barrio la 41, Consuelo



Guía práctica sobre Emprendimiento para Migrantes y sus Familiares

Coordinación
Nyzelle Juliana Dondé • Ligia Ruiz Gamba



PASTORAL DE MOVILIDAD HUMANA



Hermandad Misionera de San Carlos
Borromeo - SCALABRINANAS





Los medios de vida juegan un papel importante en el empoderamiento económico de las personas, familias y comunidades. Fomentar la economía socio económica sostenible y solidaria se convierte en un enfoque fundamental para fortalecer la estabilidad financiera y la integración social.

La falta de redes de apoyo, barreras lingüísticas, limitaciones legales y culturales, entre otros obstáculos, pueden dificultar su acceso al mercado laboral formal. En este sentido, promover medios de vida se constituye como una alternativa inclusiva y sostenible.

Entre las principales buenas prácticas de medios de vida, durante los años 2021 hasta junio de 2024, por medio de la Asociación Scalabriniana al Servicio de la Movilidad Humana, con el auspicio de la cooperación internacional, se apoyaron más de 100 personas emprendedoras entre las cuales 90% son mujeres de diversas comunidades. Están formados 30 Grupos de Auto Ahorro y Préstamo con más de 700 personas, 80% son mujeres y 20% hombres.

Este ejercicio fortalece el empoderamiento de las personas que participan de las capacitaciones, mejora los procesos organizativos en las comunidades e incrementa sus ingresos.



El presente Manual de Desarrollo Socio Económico Sostenible fue elaborado con el objetivo de sistematizar el proceso del trabajo que ASCALA viene realizando en el área de desarrollo local y así homogeneizar el servicio y protocolo que establece la institución para cada una de sus estrategias laborales.

El documento incluye acciones de medios de vida: microemprendimientos y auto ahorro, empoderamiento y generación de ingresos con miras a contrarrestar las limitaciones al desarrollo que los migrantes enfrentan para alcanzar una mejor calidad de vida.



ASCALA
ASOCIACIÓN SCALABRINIANA AL SERVICIO
DE LA MOVILIDAD HUMANA

www.ascala.org
www.facebook.com/ascala.org
ascala-org.blogspot.com



Centro Scalabriniano
de Estudios Migratorios

@csembrasil

@csembrasil

CSEM