



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



GOAL

Estudio de Caso Esencial 3:

Fortalecer la capacidad financiera para la resiliencia



Asociación GOAL Internacional

Barrio Resiliente "Construyendo ciudades resilientes a través de barrios resilientes"

Caso: Negocios Resilientes

Barrios: Colonia José Ángel Ulloa, Nueva Providencia, José Arturo Duarte, Villanueva Norte, Villanueva Sur, Los Pinos, Altos de los Pinos, La Berlín, Nueva Capital del Municipio del Distrito Central

Objetivo

Desarrollo de habilidades administrativas, financieras y de reducción de riesgos a desastres en los negocios locales (pulperías, venta de golosinas, tortillerías, ferreterías, farmacias, venta de ropa) para fortalecer su resiliencia ante desastres y brindar respuestas a las necesidades básicas de los vecinos del barrio.

Descripción



A través de la metodología de Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercado se realizó un análisis del sistema de mercado a la canasta básica, debido a que la alimentación es una necesidad prioritaria en situaciones de emergencia. A través de la metodología y con la elaboración de una teoría de cambio se buscó establecer una estrategia que generara transformaciones en el sistema de mercado para hacerlo más eficiente, inclusivo y equitativo. Es así que surge el modelo pulpería a pulpería que después evolucionó a la ahora llamada estrategia Negocios Resilientes, debido a la inclusión de otros

rubros de negocios que también tienen un nivel de relevancia en el funcionamiento de los barrios. La finalidad de la estrategia es incrementar la resiliencia ante desastres de los negocios de los barrios para contribuir a la resiliencia comunitaria a través de la oferta de productos y servicios críticos a la población del barrio en todo momento, sobre todo en situaciones de emergencia.

Los negocios resilientes son establecimientos ubicados en los barrios de forma accesible y cercano a la población facilitando a precios justos productos y servicios importantes para mantener la dinámica del barrio aun en situaciones de emergencia causadas por eventos adversos. Estos negocios ofrecen productos o servicios para atenciones de primera necesidad como agua, alimentos, limpieza personal y del hogar, comunicaciones, enseres; además de productos para la recuperación post desastres a fin de continuar las dinámicas de desarrollo dentro del barrio¹.

¹ GOAL, 2018

Para ejecutarlo, fue necesario crear alianzas con instituciones financieras (Cooperativa Chorotega, FICOHSA, FINSOL, CONFIANZA), Cámara de Comercio, instituciones y programas de Gobiernos (Instituto de Formación Profesional (INFOP, crédito Solidario, Ciudad Mujer), ONG (Junior Achievement), la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC), CODEM, estructuras comunitarias (CODELES) quienes — junto a GOAL — fueron actores clave en la implementación de la estrategia para construir negocios resilientes. Dicha estrategia incluye dos perspectivas: (1) reducción de riesgos a desastres y (2) mejoramiento económico para incremento de resiliencia.

La perspectiva de reducción de riesgos a desastres promueve la formación y vinculación de los dueños de negocios a la operación de Sistemas de Alerta y Acción Temprana (SAAT). El CODEM contribuyó en la formación de capacidades de los propietarios de negocios en temas del SAAT, incrementando la resiliencia ante desastres tanto a lo interno del negocio como a lo externo. Las acciones comprendidas fueron:



1 Reducción de riesgos a lo interno del negocio

- 1.1 Planes de continuidad de negocio: Son planes cuyo propósito es identificar el riesgo de un negocio; las acciones para reducirlo y preparar el negocio ante desastres; equipar y operativizar el negocio ante una emergencia; y proporcionar una guía para recuperar el negocio posterior al desastre.
- 1.2 Obras de Reducción de Riesgo a Desastres: Se realizaron refuerzos estructurales, mejoras a sistemas eléctricos, dotación de extintores, entre otros.

2 Reducción de Riesgos a lo externo del negocio

- 2.1 Sistemas de Alerta y Acción Temprana (SAAT): Los negocios se vincularon a los cuatro (4) componentes del SAAT: Conocimiento del riesgo (difundieron los mapas de riesgo para que los clientes conocieran la ubicación de sus vivienda en relación a la amenaza); Seguimiento y pronóstico (a través de pizarras informativas se actualizan los niveles de alerta); Comunicación y difusión (se divulgaron a la población los estados de alerta y recomendaciones); y capacidad de respuesta (fortalecidos los negocios pudieron ofrecer productos y servicios relevantes en situaciones de emergencia a precios justos, así como la facilitación de insumos a las familias más pobres del barrios).

La perspectiva de mejoramiento económico para incremento de resiliencia fortaleció las capacidades administrativas, financieras y operacionales de los negocios. El INFOP, Junior Achievement, la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa y la cooperativa Chorotega contribuyeron al desarrollo de conocimientos del grupo meta, Asimismo, a fin de fomentar un ambiente de ventajas operativas para los negocios resilientes, se coordinó con la Gerencia de Atiende, Entiende y Resuelve (AER) de la AMDC, para facilitación de charlas sobre la importancia de los permisos de operación y emisión de dichos permisos de manera temporal.

La perspectiva incluyó:

1 Fortalecimiento de capacidades:

Se realizaron jornadas de capacitación en temáticas como desarrollo de habilidades blandas para atender el negocio, control y manejo de inventarios, promociones, manejo de libros contables, estructura de precios, Mercadeo, Créditos, Cobros, y Mujeres Emprendedoras. Permanentemente se realiza seguimiento de los libros contables y sus actualizaciones para asegurar el entendimiento administrativo y financiero del negocio.



2 Vinculación y negociación con proveedores:

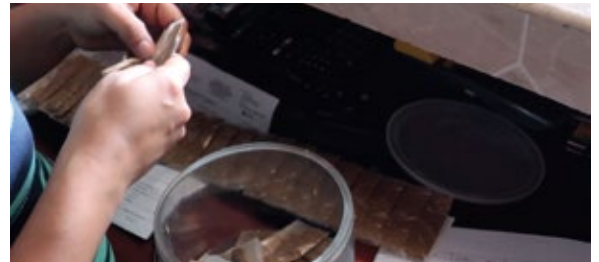
Se realizó un acercamiento con nuevos proveedores con el fin de obtener mejores precios de productos para negocios y clientes. Entre las redes de negocios se ha generado una permanente dinámica de identificación de proveedores abastecedores de productos a mejores precios.

3 Diversificación de negocio:

Luego de completar el fortalecimiento administrativo y de reducción de riesgos, los negocios fueron apoyados con productos de la canasta básica, insumos varios de acuerdo a su rubro y con equipamiento que les permite mejorar la operación de los mismos. Se impulsa la diversificación a través de estas entregas y se motiva a crear nuevos rubros; estas entregas consisten especialmente en productos de la canasta básica, lácteos, embutidos, granos básicos, equipamiento de cocina (refrigeradoras, microondas, estufas, máquina de hacer tortillas entre otras) papelería, mejora de infraestructura para tortillerías, ropa de cama, madera para construcción, agua para consumo, equipamiento e insumos médicos y recargas telefónicas, entre otras.

4 Estructura de precios:

Los dueños de negocios aprendieron a calcular los precios que deben ser asignados a los productos de primera necesidad, considerando los costos de operación y la ganancia de acuerdo al producto ofrecido. Esto permite ofrecer precios justos a la comunidad.



5 Acceso a servicios financieros:

Se llevó a cabo un análisis de los proveedores de servicios financieros interesados en trabajar con el perfil de negocio existente en los barrios a la vez se identificaron negocios interesados en acceso a crédito financiero. Se realizó una feria financiera para exponer los diferentes productos y servicios financieros, de esta manera los interesados pudieron comparar las condiciones y facilidades de 8 Instituciones en un mismo lugar y tomar decisiones de financiamiento. Asimismo, se conformó y capacitó la caja de ahorro y crédito "Camino al Éxito: La Ulloa". La creación de la caja de ahorro y crédito permitió crear una resiliencia económica en los habitantes de las colonias, permitiéndoles tener acceso a créditos financieros a tasas accesibles para acelerar la recuperación y reconstrucción post-desastres. Por las facilidades de financiamiento ofrecidas por el programa de Gobierno crédito Solidario, el 70% de los negocios accedieron a los ciclos ofrecidos por el Programa: primer ciclo prestamos de hasta de Lps 5,000 (USD 208), segundo ciclo Lps. 10,000 (USD 416), tercer ciclo hasta Lps. 20,000 (USD 832), cuarto ciclo hasta L40,000 (USD 1664), permitiendo que pudieran acceder a nuevos fortalecimientos para robustecer sus negocios. Para negocios con mayor capacidad operativa y mayor flujo de capital acceden a crédito MIPYME como comerciante individual por préstamos de L. 100,000 (USD 4,166).

6 Redes de Negocios:

Se formaron 10 redes de negocios y su respectiva Junta Directiva en cada colonia, con estas redes de negocio se desarrollaron mesas redondas para discutir sus problemas comunes, compartir experiencias y definir acciones para solventar problemáticas o estrategias para mejorar sus negocios; se realizó la difusión de información SAAT, se negoció con proveedores para tener mejores precios, se vinculó con los CODELES apoyando la concientización acerca de la preparación ante desastres.



A través de las sesiones formativas se logró el empoderamiento económico de las mujeres propietarias de negocios al desarrollar sus conocimientos sobre temas administrativos y financieros, y aumentar sus posibilidades de ampliar sus negocios, teniendo un mejor control sobre ellos. Con la finalidad de tener un espacio en el sector de la economía social de manera formal, las redes de negocios se han organizado en una Empresa de Servicios Múltiples SMART (Servicios Múltiples de Asociados Resilientes Trabajando) que tiene como objetivo generar oportunidades de desarrollo y obtención de mejores ingresos a través de la comercialización y distribución de productos de la canasta básica, y otros servicios a precios justos a la comunidad.

■ Factores de Impacto y Éxitos

- 1) Categorización de negocios; de acuerdo a las capacidades y características de cada negocio, ha sido posible identificar la respuesta en atención, a una cantidad determinada de familias por negocio. Esta información es estratégica para los tomadores de decisión los cuales pueden considerar los negocios como centros de ayuda humanitaria ante una crisis o emergencia.
- 2) Generación de empleo; el crecimiento y fortalecimiento de los negocios apuntan a la demanda de mano de obra local por horas o tiempo completo; lo anterior dinamiza la economía de los barrios o colonias atendidas
- 3) Para los dueños de negocios, formar parte de una red da sentido de unidad y pertenencia en la comunidad. Existe un compromiso y conciencia de su rol en la colonia les hace saber que son importantes en situaciones de emergencia comunicando alertas, brindando productos de canasta básica, precios justos, etc.
- 4) El compromiso que asumieron las y los dueños de negocios fue relevante para poder desarrollar todo un proceso formativo de capacidades en reducción de riesgos a desastres y fortalecimiento económico.
- 5) Vinculación de la oficina Municipal de la Mujer de la AMDC, a través de fortalecimiento de capacitaciones teórico prácticas, las cuales han permitido la diversificación de negocios a través de procesos de entrenamiento en la elaboración de productos de limpieza, higiene personal, alimentos (encurtidos, pastelería, rompopo, entre otros)
- 6) Apalancamiento de actores favoreció ampliar el menú y la escala de la asistencia técnica, favoreciendo conectar a los negocios con estructuras permanentes para continuar fortaleciendo sus capacidades operativas.
- 7) 250 negocios resilientes



- 8) Antes de la pandemia un 51% de los negocios atendidos, incrementaron sus ganancias hasta en un 58%, lo cual indica la mejora en la administración y finanzas del negocio. En post pandemia la cantidad de negocios que incrementaron las ganancias fue menor (31%) sin embargo, el incremento fue de un 62%. Importante mencionar que a pesar de la crisis económica mundial, ninguno de los negocios atendidos cerro sus operaciones.
- 9) Vinculación de negocios con las estructuras comunitarias de emergencia (CODEL) para apoyarse en la concientización comunitaria de reducción de riesgos a desastres.
- 10) Al menos 99 negocios con acceso a productos financieros (ahorro y crédito)
- 11) 1 caja de ahorro y crédito conformada y operando con una red de 21 negocios en el Sector Ulloa.
- 12) 10 redes de negocios que conforman la Empresa de Servicios Múltiples SMART la cual está constituida, hasta el momento, por 81 miembros con potencialidad futura de incluir los negocios locales y nacionales interesados. Al constituirse legalmente son parte formal del sector social de la economía, lo cual genera apertura a negociaciones, vínculos con diferentes Instituciones, pero sobre todo la autonomía del manejo de la Empresa por parte de los dueños de los negocios.
- 13) Respuesta a COVID. Durante los primeros meses críticos de la pandemia, los negocios se convirtieron en lugares de abastecimiento para la población de la comunidad, debido a la restricción de circulación, los negocios se convirtieron en unidades de distribución de alimentos y de información relacionada con la pandemia (recomendaciones bioseguridad, circulación por dígitos, etc.)

Karla Andino

Especialista en Sistema de Mercado,
Unidad de Reducción de Riesgos a
Desastres en Contextos Urbanos

✉ kandino@hn.goal.ie

☎ +(504) 3182-3883

GOAL Honduras

Col. Castaño Sur, Casa 1901, Calle Paseo Virgilio
Zelaya Rubí, Tegucigalpa, Honduras C.A.



goalglobal.org