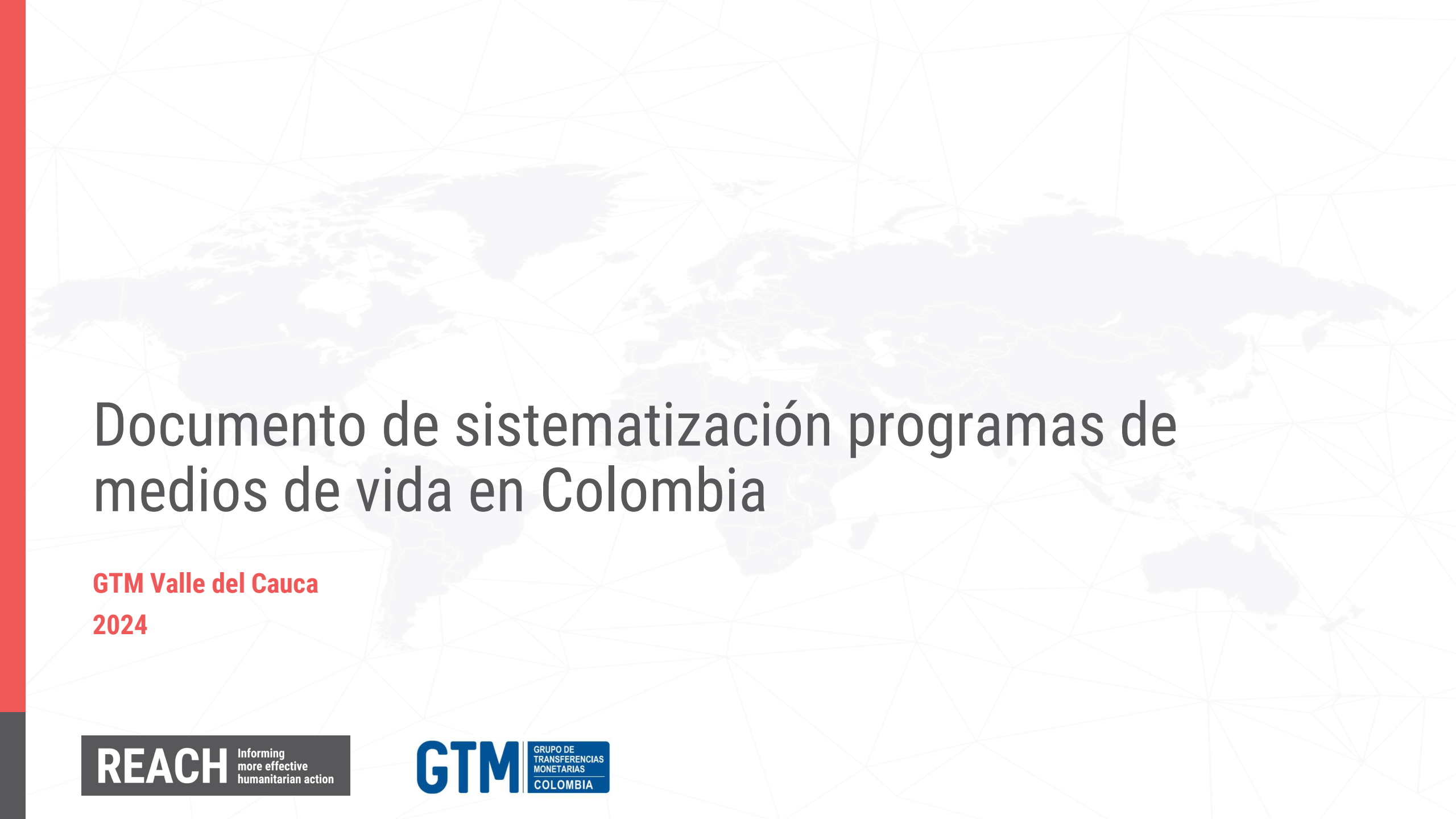




Documento de sistematización programas de medios de vida en Colombia

GTM Valle del Cauca
2024

REACH Informing
more effective
humanitarian action

GTM GRUPO DE
TRANSFERENCIAS
MONETARIAS
COLOMBIA



Agenda

01

Introducción

02

Programa de empleabilidad

03

Programa de emprendimiento

04

Grupos de ahorro

05

Articulación



01

Introducción

¿A qué apunta el documento?

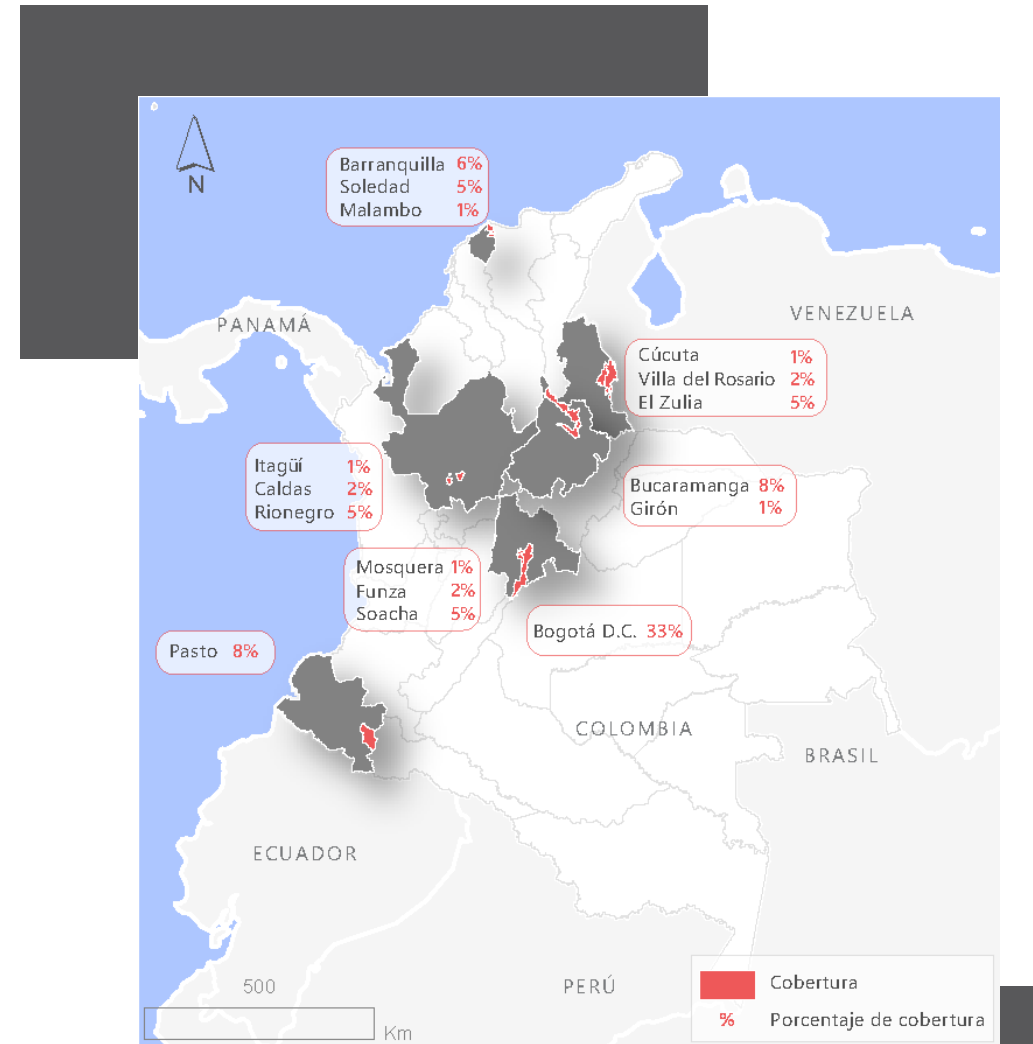
El documento pretende ser una guía para la implementación futura de programas de medios de vida y un apoyo para labores de incidencia del GTM. Se desarrolló a partir del Grupo de Trabajo en Medios de Vida, en donde las organizaciones que tuvieran implementación en este tipo de programas podían contar sus experiencias y participar activamente en la construcción de este documento.

REACH como parte del Subgrupo de Análisis de Respuesta, apoyó al grupo en la evaluación de los programas y construcción de la sistematización.



Metodología

- Se realizaron 119 encuestas a personas participantes de los programas de medios de vida de Empleabilidad y Emprendimiento, recolectadas por las organizaciones socias.
- Se realizaron doce entrevistas con los socios del grupo de trabajo.
- Para complementar la información cualitativa, se realizaron siete grupos focales de discusión (GFD) mixtos en Soacha, Barranquilla y Pasto.
- Este documento recopila información de los programas implementados en el marco de la respuesta a la crisis migratoria: foco en refugiados y migrantes venezolanos en áreas urbanas.



¿Qué pretenden los programas de medios de vida?



Según la revisión de información secundaria y las voces de las organizaciones el contexto socio-económico de las personas refugiadas y migrantes motiva la creación de los programas.

Informalidad y tasa de desempleo en Colombia

Barreras de acceso a productos de servicios financieros

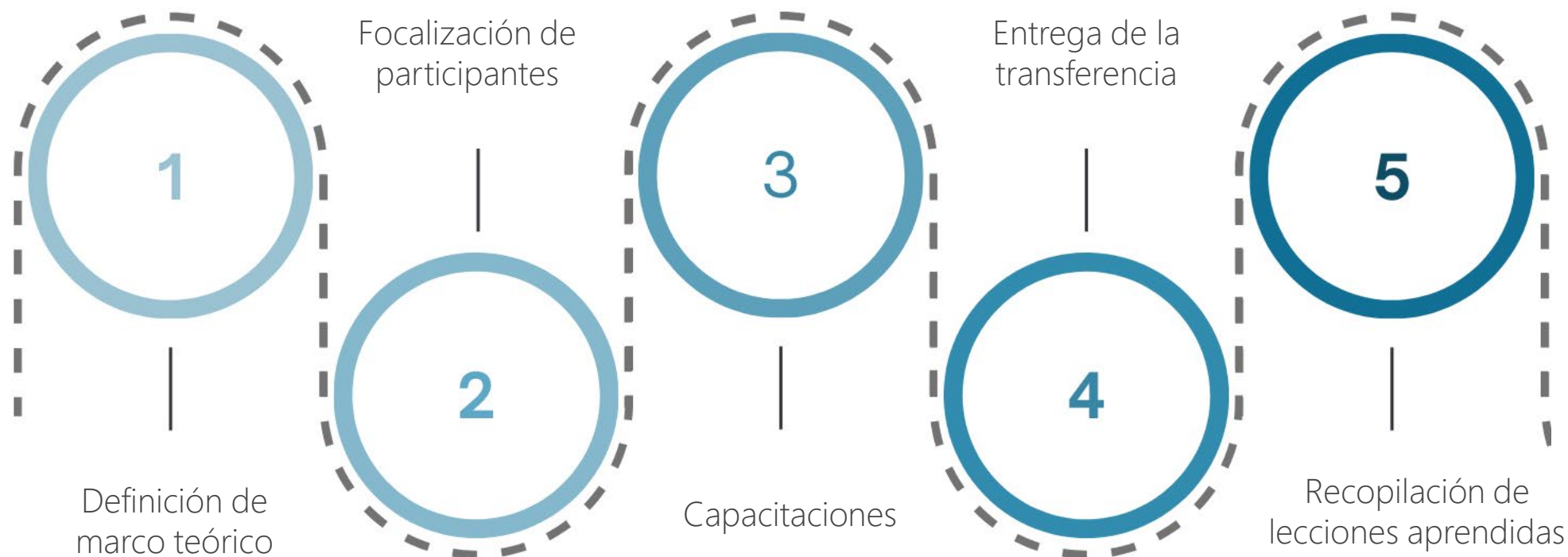
Conflicto interno y presencia de GANE



- Facilitar y promover el acceso a medios de vida seguros y dignos.
- Mejorar la capacidad de las personas participantes para acceder a oportunidades de empleo y/o empresariales.
- Incrementar la capacidad del sector empresarial colombiano para ofrecer empleo a las personas migrantes vulnerables.
- Promover la inclusión financiera de las participantes.

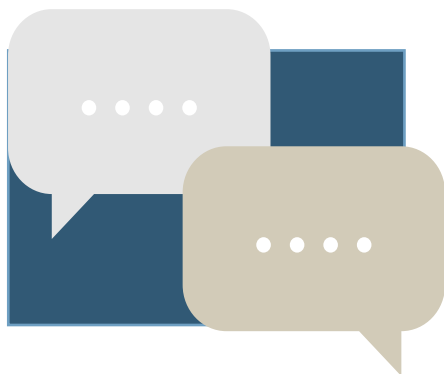
¿Cómo se desarrollan estos programas?

La articulación entre organizaciones y agencias es transversal a la implementación del programa, y la retroalimentación por parte de las/os participantes también se recibe y considera a lo largo del programa.



¿Cómo se focalizan las/os participantes?

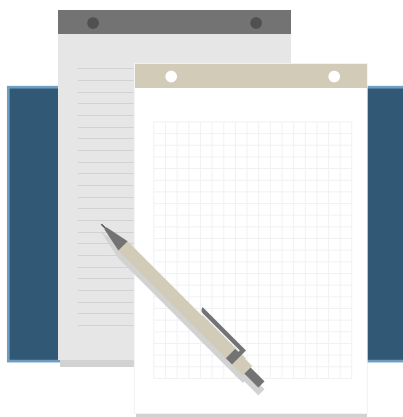
Bases de datos de agencias del estado u otras organizaciones, como: Prosperidad Social, Alcaldías, Organizaciones, Sociales o Casas de Derechos.



Búsqueda activa por parte del equipo de medios de vida, a través de una jornada de abordaje comunitario y la remisión de aliados estratégicos.



Formularios de perfilamiento para identificar el nivel de vulnerabilidad de la persona, el interés que tiene un hogar o individuo para participar.



Por lo general quienes son elegibles para participar no tienen conocimiento o acceso a servicios públicos para el empleo o la oferta institucional, estos programas también buscan complementariedad.



02

Programas de empleabilidad

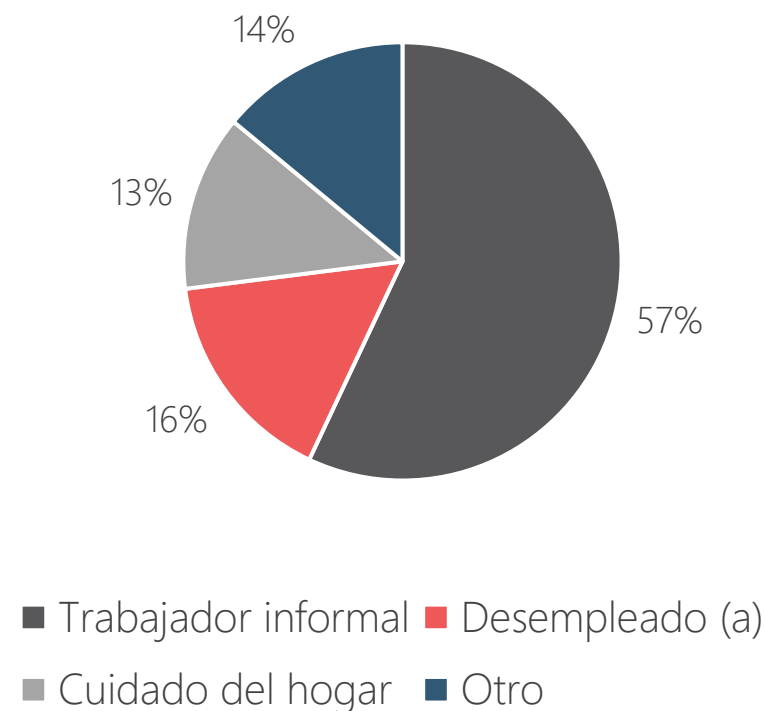
Objetivos y perfiles de las participantes

- Fortalecer las habilidades técnicas y blandas de las participantes.
- Promover la inserción a empleos formales y dignos a partir de vinculación directa, o socios implementadores.
- Promover la inclusión financiera e integración local de las personas refugiadas y migrantes.

Según datos de la encuesta a participantes:

1. De las 119 personas encuestadas, 54 participaron en el programa de empleabilidad y estaban en Bogotá. La mayoría eran mujeres (63%) y de nacionalidad venezolana (89%).

2. Proporción de participantes según tipo de situación laboral antes del programa:



Valor de la transferencia

La transferencia monetaria se calcula en cada organización de forma distinta:

- Un punto de referencia es el cálculo de los costos de transporte promedio o pago del arriendo mensual por tres meses.
- Con base a los montos aceptados por el Gobierno Nacional para transferencias monetarias multipropósito. Por un máximo de 6 meses.

La transferencia monetaria otorgada (entre COP \$400.000 y COP \$730.000) tiene el objetivo de financiar la compra de la primera vestimenta de trabajo, el pago de transporte y demás gastos mientras las personas participantes reciben el primer salario o mientras realizan entrevistas.



¿Cómo se realiza el seguimiento y en qué se usa la transferencia?

Seguimiento

- Monitoreo post distribución (PDM) telefónico.
- Revisión del retiro de la transferencia y caracterización para calcular el uso de la transferencia.
- Se acompaña hacia el “buen uso de la transferencia”. No obstante, es claro, que, dada la vulnerabilidad de esta población, podrá ser usada para cubrir necesidades básicas insatisfechas.

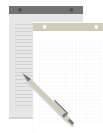
Uso



60% en necesidades básicas.



20% en transporte.



10% en otros gastos.

En términos de satisfacción con el programa, el 96% reportó que las capacitaciones fueron útiles o muy útiles y el 100% calificó el programa bueno o muy bueno.

Empleabilidad tras el programa

¿Encontraron empleo después de haber participado en el programa?

- 23 personas encontraron trabajo luego de participar.
- De este, la mayoría (18 personas) aún se encontraba en este trabajo
- De estos, **8 mujeres** y **10 hombres**.

¿El trabajo era formal?

- De las 18 personas que mencionaron encontrar trabajo, 8 reportaron que era un empleo formal (contrato legal) y 10 que era un trabajo informal.

¿En qué sector se emplearon?

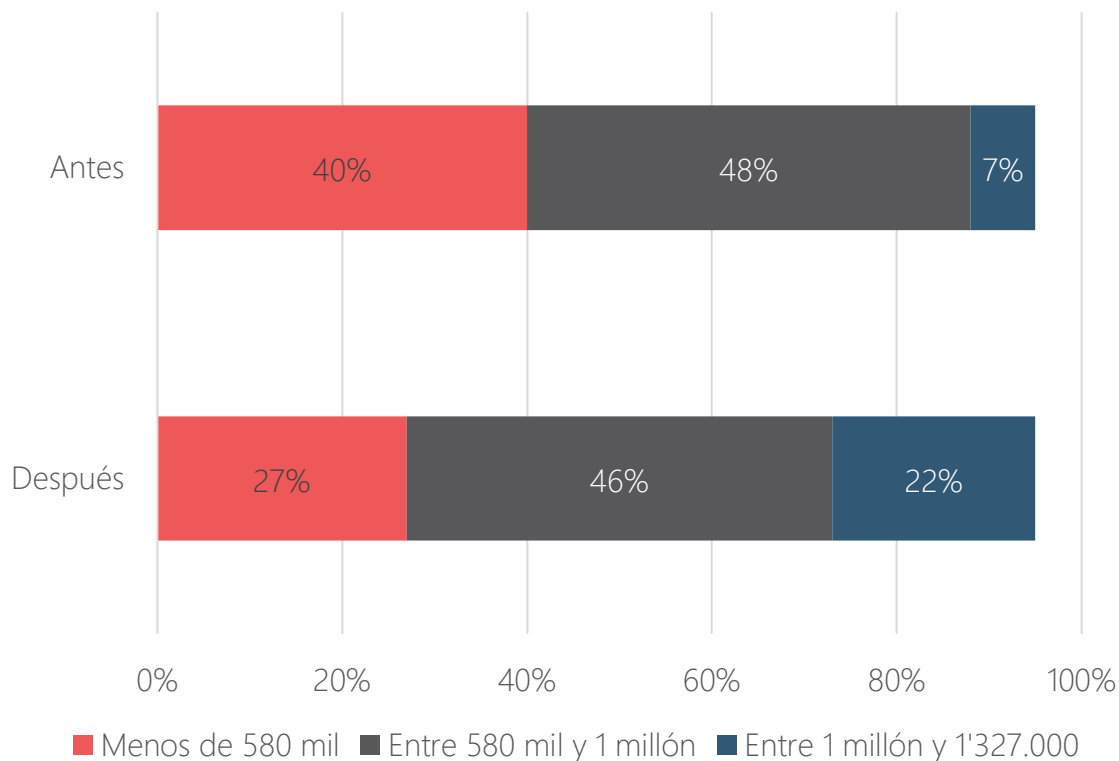
- 12 en el sector de **alimentación y servicios**: 6 hombres y 6 mujeres
- 2 mujeres en servicios domésticos (1) y turismo (1)
- 4 hombres en industria y manufactura (2), construcción (1), seguridad y defensa (1)



Factor geográfico:
En Cundinamarca y Bogotá: porcentaje de personas que encontraron empleo es más alto.

Ingresos y enfoque de género

Después del programa el ingreso promedio del hogar reportado aumentó*



Sin embargo:

- La proporción de mujeres que reportaron ganar menos de 580mil COP disminuyó del **15%** y la misma proporción para los hombres disminuyó del **21%** respecto a antes de participar en el programa.
- La proporción de hombres que reportaron ganar más de 1.327.000 COP aumentó del **24%** y la misma proporción para las mujeres aumentó del **11%**.

“Incluso una vez han logrado acceder al empleo, las mujeres tienen menor probabilidad de retenerlo que sus pares hombres debido a que no logran distribuir las responsabilidades de cuidado con otras personas.”

*Tener en cuenta que, la pregunta del cuestionario hacía referencia al cambio de ingreso después de la transferencia, lo que pudo interpretarse al ingreso más la asistencia. Tener en cuenta que las personas que reportaron sus ingresos después del programa fueron las que ya terminaron de participar en el programa.

Barreras a la empleabilidad

```
graph LR; A[Barreras a la empleabilidad] --> B[Dificultad con la convalidación de los estudios realizados en Venezuela.]; A --> C[Actitudes xenófobas de empresas locales, que rechazaron emplear a personas de nacionalidad venezolana.]; A --> D[Empleos sin condiciones mínimas de bienestar]; A --> E[Sobrecarga de cuidado, ausencia de redes de apoyo y servicios para el cuidado de los hijos o personas dependientes. Entre los migrantes, la tasa de desempleo femenina es más del doble de la masculina (33.8% VS 17%), a menudo a causa de la ausencia de redes de cuidado y de acceso a servicios públicos para el cuidado de niños.];
```

Dificultad con la convalidación de los estudios realizados en Venezuela.

Actitudes xenófobas de empresas locales, que rechazaron emplear a personas de nacionalidad venezolana.

Empleos sin condiciones mínimas de bienestar

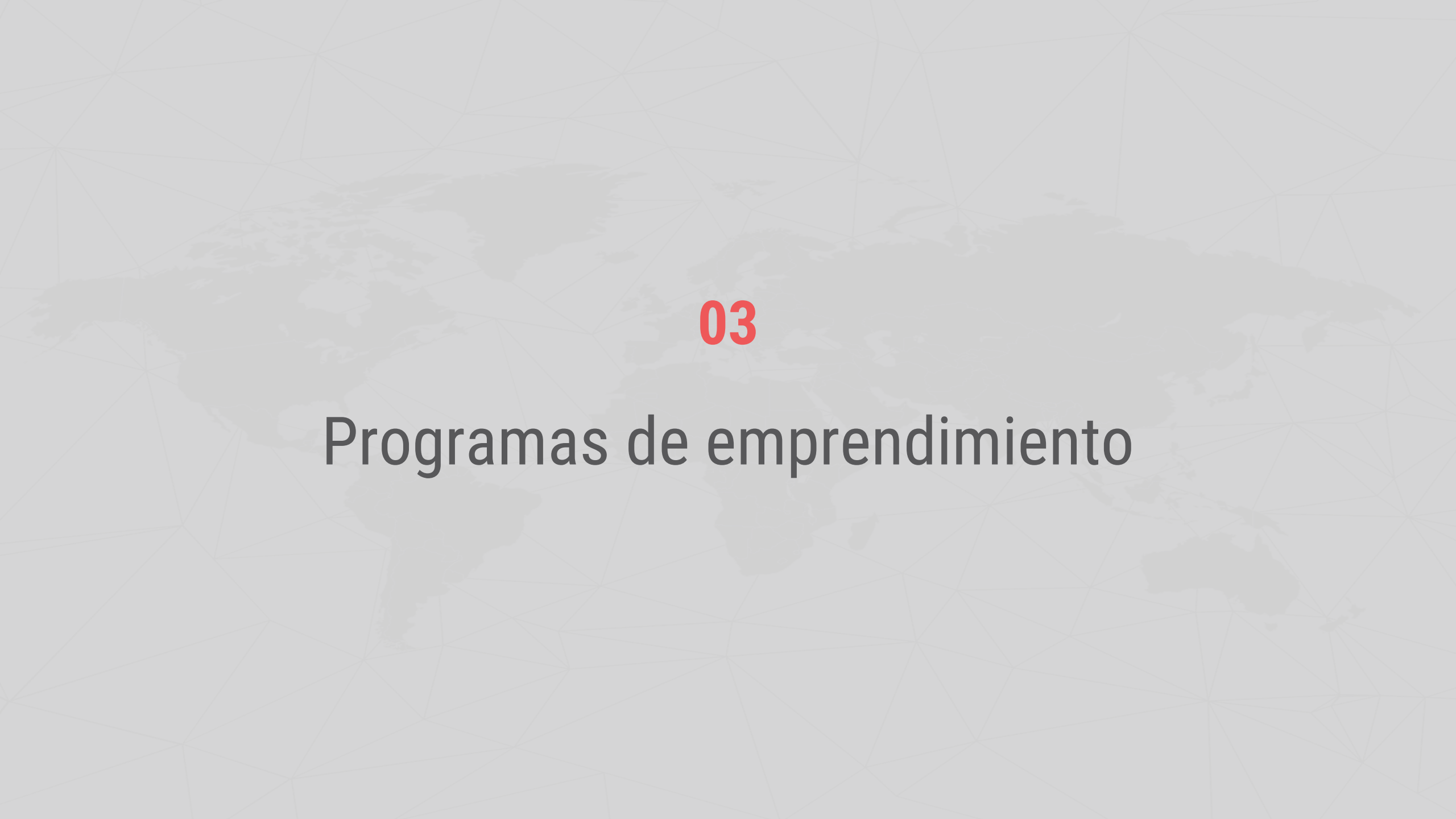
Sobrecarga de cuidado, ausencia de redes de apoyo y servicios para el cuidado de los hijos o personas dependientes. Entre los migrantes, la tasa de desempleo femenina es más del doble de la masculina (33.8% VS 17%), a menudo a causa de la ausencia de redes de cuidado y de acceso a servicios públicos para el cuidado de niños.

Vinculación laboral

Las organizaciones y agencias manifestaron preocupación sobre la sostenibilidad de las acciones del programa en su objetivo de ampliar el acceso a empleo formal de la población migrante.

Además, por un tema de duración limitada y financiación, el programa no tiene capacidad de hacer seguimiento a la vinculación laboral a largo plazo, razón por la cual no se tienen datos precisos de cuántas personas de las que consiguieron empleo siguen en ellos después.





03

Programas de emprendimiento

Objetivos y perfil de los emprendimientos



Objetivos

- Fortalecer emprendimientos existentes con la entrega de una transferencia monetaria o de materiales que hagan falta.
- Apoyar la puesta en marcha de ideas de negocio sostenibles a largo plazo.
- Promover la inserción de los emprendimientos en la economía local.



Perfil

- El emprendimiento debe tener seis meses de vida para entrar a la fase de fortalecimiento.
- Los negocios deben demostrar diversificación, potencial u oportunidades de crecimiento y sostenibilidad en el tiempo.
- Que efectivamente el emprendimiento necesite una inyección técnica de análisis de mercado, de publicidad de negocio, oportunidades de crecimiento, etc.
- Para algunos donantes, los participantes deben ser personas que no lleven más de cierto tiempo (en general dos años) en Colombia.

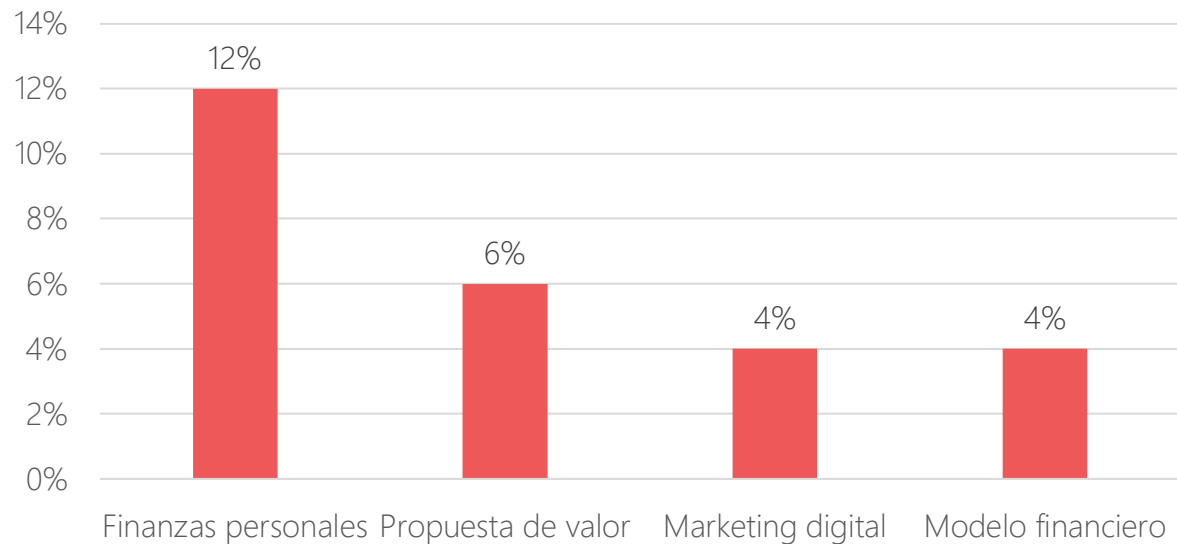
Valor de la transferencia

- Análisis de oportunidades, y puede variar de COP \$500.000 a COP \$4.000.000.
- Las organizaciones que están en consorcio tienen mayor facilidad de articular y unificar los montos: entre 1.5 y 3 millones COP.
- Para unidades familiares y asociativas el monto es más alto, alrededor de COP \$7.000.000.
- Entrega de acuerdo con el plan de financiación y la segunda a los 45 días, con un seguimiento de las compras de acuerdo con el plan.
- Se realiza una entrega, después la creación de un plan de financiación y de compras según el tipo de emprendimiento.



Capacitaciones

Capacitación que contribuyó/ contribuiría más al proyecto personal de los beneficiarios



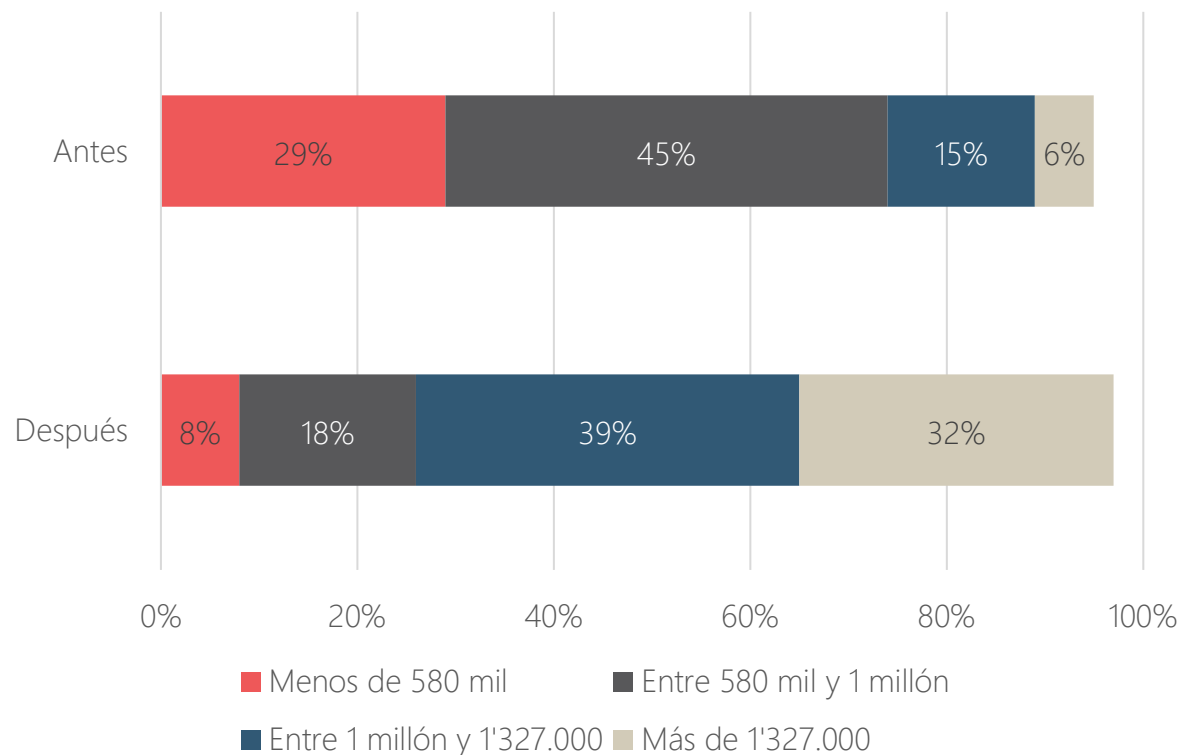
¿Cuál fue el aporte de la transferencia para el desarrollo de su negocio?

Capital	54%
Modelo de negocio (propuesta de valor)	23%
Insumos	22%
Aumento de ingresos del hogar	8%
Aumento de ventas	3%
Publicidad	2%
Formalización	2%

- El **89%** no tenía su negocio formalizado ante Cámara de Comercio en el momento de la encuesta.
- Los emprendimientos estaban fortalecidos y las personas se sentían más seguras y empoderadas. Sin embargo, seguían teniendo barreras para formalizar sus negocios y tener acceso a emprendimientos formales, con todas las garantías de salud, pensión, seguridad social

Aumento en los ingresos

Después del programa el ingreso promedio del hogar reportado aumentó*



De los encuestados(as):

- El 60%, luego de recibir la transferencia, observó un aumento de clientes.
- El 72%, luego de recibir la transferencia, observó un aumento de las ventas.

"Ahora yo tengo contratada a una chica y tengo para pagarle el sueldo a ella."

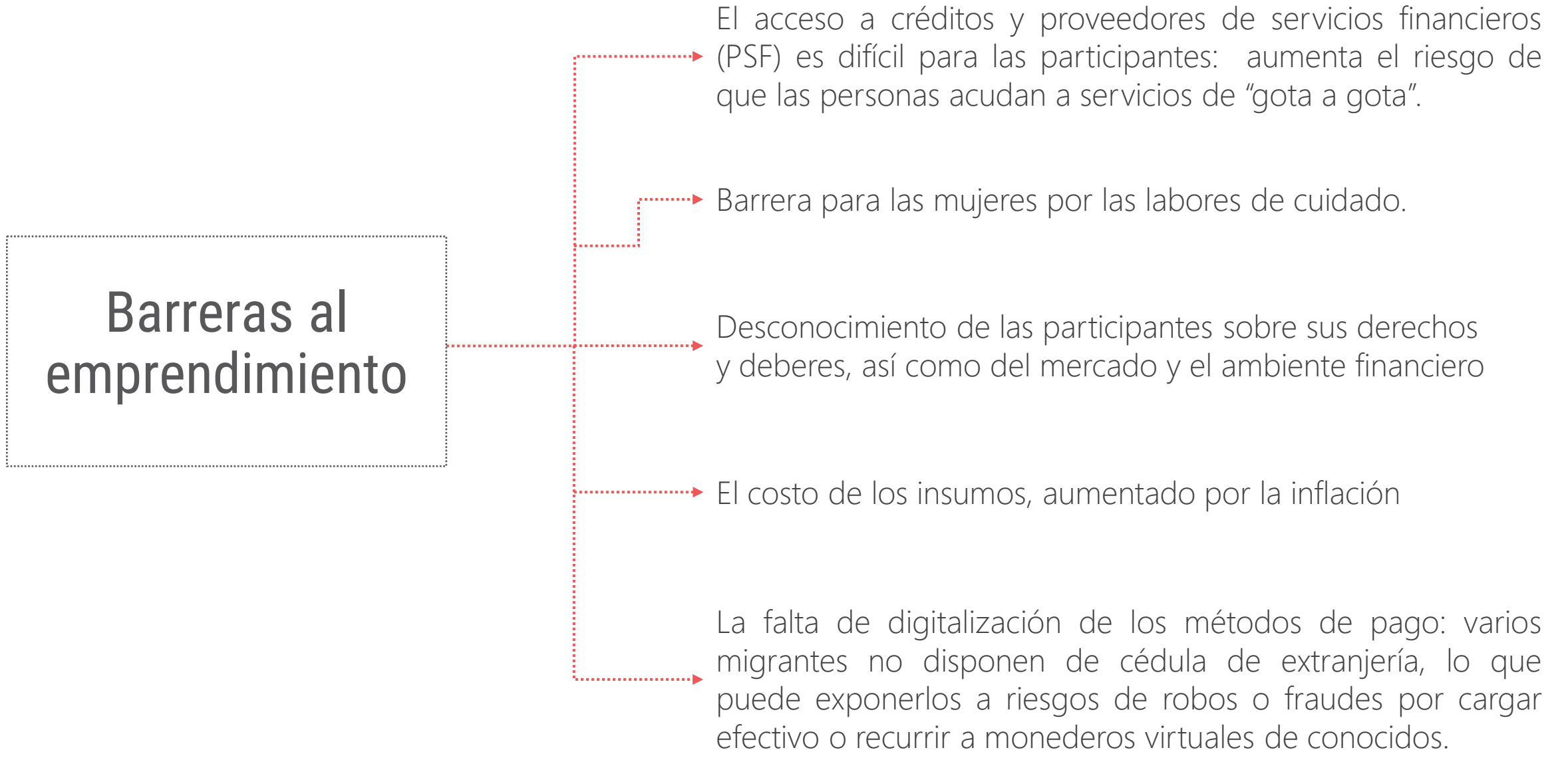
Grupo Focal Barranquilla, 1

"El programa me ayudó mucho en la gestión del tiempo. Yo no era una persona organizada con mi tiempo."

Grupo Focal 2, Pasto

*Tener en cuenta que, la pregunta del cuestionario hacía referencia al cambio de ingreso después de la transferencia, lo que pudo interpretarse al ingreso más la asistencia. Tener en cuenta que las personas que reportaron sus ingresos después del programa fueron las que ya terminaron de participar en el programa.

Barreras al emprendimiento



```
graph LR; A[Barreras al emprendimiento] -.-> B[El acceso a créditos y proveedores de servicios financieros (PSF) es difícil para las participantes: aumenta el riesgo de que las personas acudan a servicios de "gota a gota".]; A -.-> C[Barrera para las mujeres por las labores de cuidado.]; A -.-> D[Desconocimiento de las participantes sobre sus derechos y deberes, así como del mercado y el ambiente financiero]; A -.-> E[El costo de los insumos, aumentado por la inflación]; A -.-> F[La falta de digitalización de los métodos de pago: varios migrantes no disponen de cédula de extranjería, lo que puede exponerlos a riesgos de robos o fraudes por cargar efectivo o recurrir a monederos virtuales de conocidos.];
```

El acceso a créditos y proveedores de servicios financieros (PSF) es difícil para las participantes: aumenta el riesgo de que las personas acudan a servicios de "gota a gota".

Barrera para las mujeres por las labores de cuidado.

Desconocimiento de las participantes sobre sus derechos y deberes, así como del mercado y el ambiente financiero

El costo de los insumos, aumentado por la inflación

La falta de digitalización de los métodos de pago: varios migrantes no disponen de cédula de extranjería, lo que puede exponerlos a riesgos de robos o fraudes por cargar efectivo o recurrir a monederos virtuales de conocidos.



04

Grupos de ahorro

¿Qué son los grupos de ahorro?

01

Desde los socios

- Ejercicio complementario a los programas de medios de vida.
- Busca fortalecer la capacidad de ahorro.
- Fomentar la cohesión social y la creación de redes de apoyo entre los miembros del grupo

02

Desde la teoría

Los grupos de ahorro pueden tener distintos enfoques:

- Inclusión y educación financiera.
- Construcción de tejido social
- Finanzas rurales: reto de implementación en entornos urbanos.

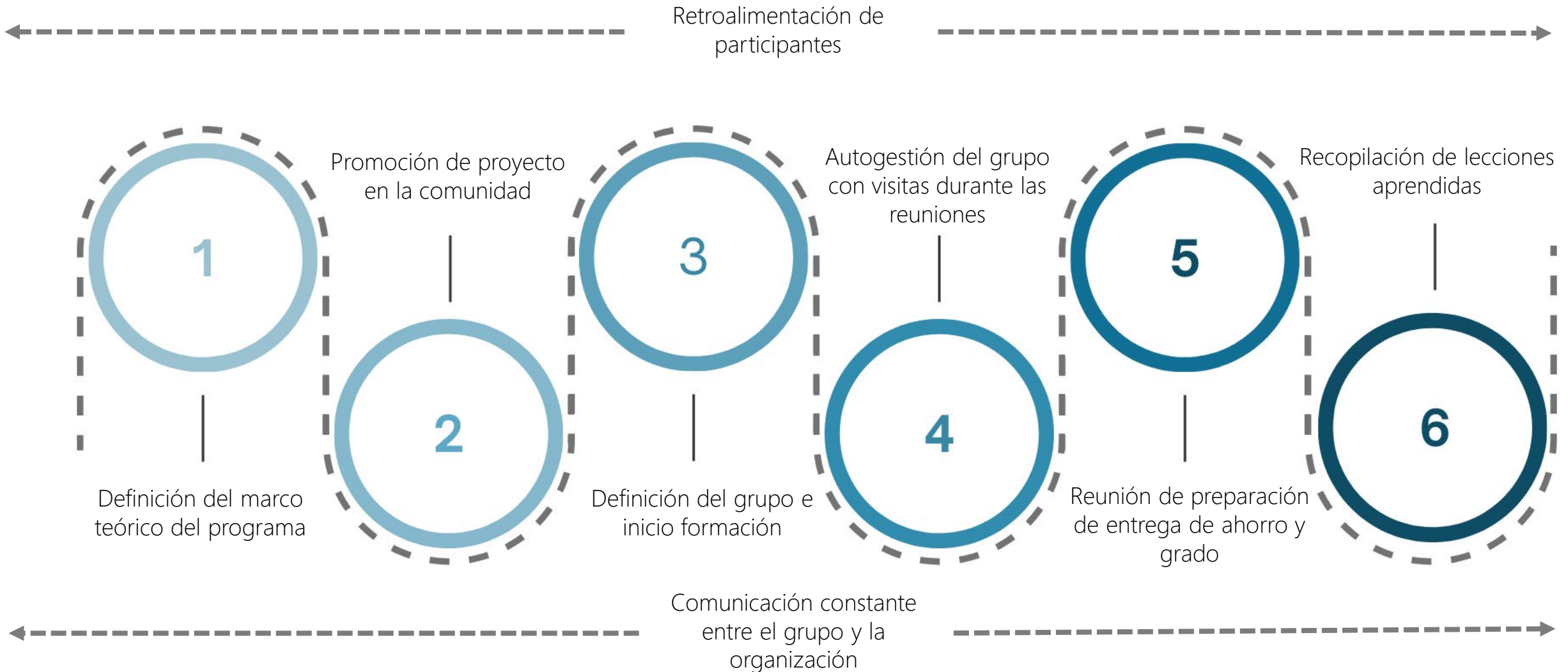
03

En la implementación

- Las participantes reciben consejos de ahorro y retroalimentación a las actividades del grupo. Definen roles, metas de ahorro, valor de las acciones y desarrollan autogestión.
- El monto entregado depende del ahorro y de los recursos que consignan los miembros del grupo.

Metodología

Fases del programa de grupo de ahorros según la metodología S4T





- “La organización puede establecer la obligación para asistir a los talleres porque uno aprende mucho, se concientiza mucho y se vuelve HUMANO. Porque la presión, el día a día nos quita la capacidad de ser humanos”
- “Lo bonito es que uno se queda con eso porque también lo puede implementar en el hogar y la vida diaria”
- “Nos han enseñado a ahorrar. Antes no me alcanzaba nunca y estos grupos de ahorro han dejado mucho bienestar, por ejemplo, antes vendía bolsas de basura, pero ahora yo logré comprar una máquina y con el ahorro lo pude hacer poco a poco”
- “Yo pondría desde el inicio una cláusula para que hubiera un requisito o compromiso para asistir porque la gente no se da cuenta de lo que uno puede ganar, no solo a nivel monetario sino también afectivo y emocional”
- “También hay capitalización que es invertir para que el ahorro crezca entonces hacemos ventas y bazares para poder aumentar nuestras ganancias”



05

Articulación

Articulación



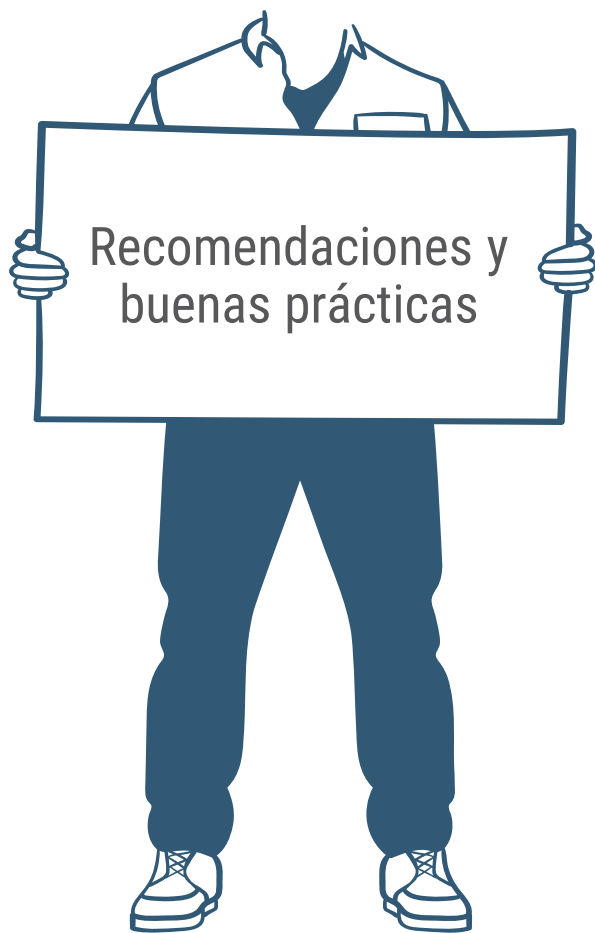
Entre organizaciones, agencias e iniciativas

1. Mapeo de instituciones con las cuales se puedan complementar las acciones.
2. Reuniones de acercamiento y actas de compromiso para establecer la articulación.
3. Establecer estrategias de salida para que haya continuidad de la articulación con instituciones y las personas tengan conocimiento y acceso a las rutas y programas que estas brindan.



¿Cómo evitar la duplicación de participantes?

- Algunas organizaciones y agencias se organizan en consorcios.
- Memorando de entendimiento como herramienta para la coordinación
- También hay un código único de beneficiario para identificar a quienes ya recibieron la asistencia. Sin embargo, no hay un acuerdo claro para compartir datos personales enfocado en ejercicios puntales de deduplicación.
- Por diferencias en la definición de indicadores y otros lineamientos, hay retos de articulación/coordinación entre organizaciones socios implementadores.



Empleabilidad:

- Considerar brindar apoyo para la apostilla de los títulos.
- Ampliar la oferta de los cursos de formación.
- Reforzar capacidades de manejo de herramientas digitales.
- Desarrollo de acciones para mitigar la deserción a los cursos de formación.

Emprendimiento:

- Reforzar criterios de focalización.
- Extender la duración del programa.
- Recopilar comentarios de las participantes desde el inicio del programa, de forma periódica, e incorporarlos.
- Digitalizar el contenido de las capacitaciones.

Grupos de ahorro:

- Ampliar la oferta de grupos de ahorro.
- Se sugiere a las organizaciones y agencias que implementan grupos de ahorro recoger y sistematizar la información.

¡Gracias!



luisa.tuiran@reach-initiative.org



REACH Informing
more effective
humanitarian action

GTM GRUPO DE
TRANSFERENCIAS
MONETARIAS
COLOMBIA