



TaskForce - Medios de vida

14 de septiembre, 2023

REACH Informing
more effective
humanitarian action

GTM GRUPO DE
TRANSFERENCIAS
MONETARIAS
COLOMBIA



Agenda

01

Presentación resultados, análisis conjunto y discusión

02

Documento de articulación - lineamientos de programas de medios de vida: Información secundaria para incluir

03

Pasos a seguir

Taskforce de Medios de Vida

El TaskForce es conformado por las organizaciones que, perteneciendo al Grupo de Transferencias Monetarias (GTM), decidieron conformar el Grupo de Trabajo en Medios de Vida. En este grupo las organizaciones pueden articular, compartir experiencias y buenas prácticas. REACH, como parte del Subgrupo de Análisis de Respuesta del GTM, apoya al grupo en la presente evaluación.

Organizaciones miembros:

1. Acción Contra el Hambre (ACH)
2. Agencia de la ONU para los Refugiados (ACNUR)
3. Comité Internacional de Rescate(IRC)
4. Consejo Danés para los refugiados (DRC)
5. Cruz Roja Colombiana
6. Heartland Alliance International
7. Mercy Corps
8. Organización Internacional para las Migraciones
9. Programa Mundial de Alimentos (PAM)
10. Save the Children
11. VenEsperanza
12. World Vision



Programas de Medios de vida en Colombia: las voces de las personas beneficiarias





Contenidos

- 01** Metodología y demografía
- 02** Hallazgos generales
- 03** Programa Empleabilidad
- 04** Programa emprendimiento y capital semilla
- 05** Grupo de Ahorro
- 06** Recomendaciones de los participantes



01

Objetivos, metodología y demografía

Contexto y objetivos

Esta evaluación pretende identificar la forma en la que operan los programas de medios de vida que están siendo implementados actualmente en el país, en el marco del Taskforce.



Caracterización

Entender la población a la que están dirigidos los programas, los procesos de focalización, actividades incluidas en el programa, montos entregados, barreras y retos enfrentados: matriz con informantes clave y resultados evaluación de medios de vida.



Experiencia

Entender la experiencia de los beneficiarios de los programas de medios de vida, tanto en el proceso de formación como en el de la entrega de la transferencia monetaria.



Barreras

- Entender las barreras a las que se enfrentan las y los beneficiarios al momento de emprender/conseguir un empleo en las zonas donde se llevan a cabo los programas.
- Entender las barreras a las que se enfrentaron las y los beneficiarios cuando hacían parte del programa, para acceder y cumplir con los procesos formativos y demás requerimientos del programa.

Herramientas de recolección

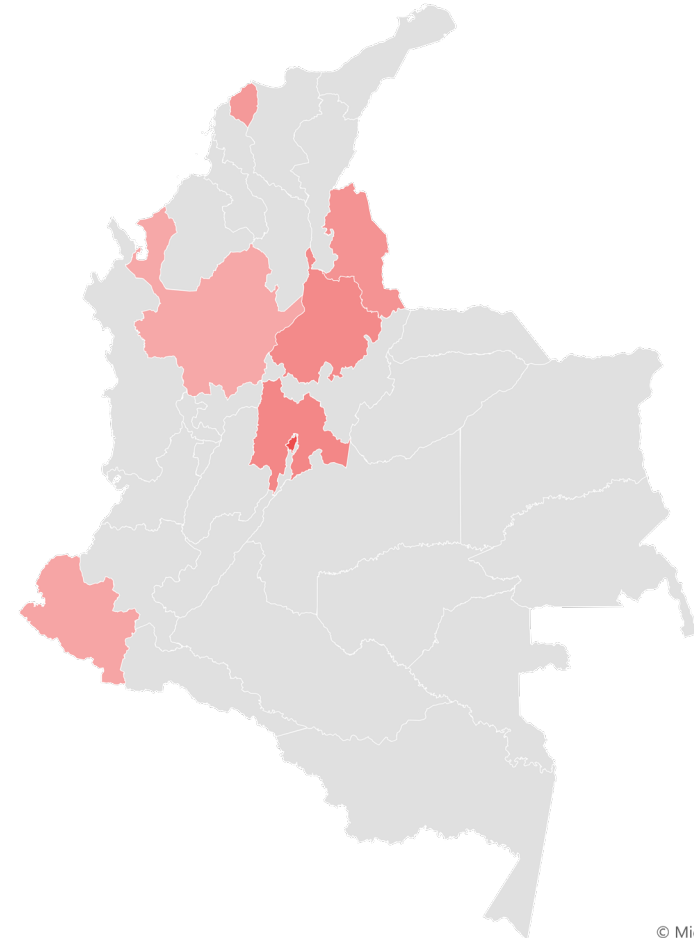
Cuantitativo

- 119 encuestas estructuradas a beneficiarios (as) de programas de medios de vida: empleabilidad y emprendimiento.
- Recolectadas por las organizaciones del TaskForce de Medios de vida ¡gracias!
- Departamentos cubiertos: Antioquia (9), Santander (19), Nariño (10), Atlántico (14), Norte de Santander (16), Cundinamarca (20), Bogotá D.C. (39).

Cualitativo

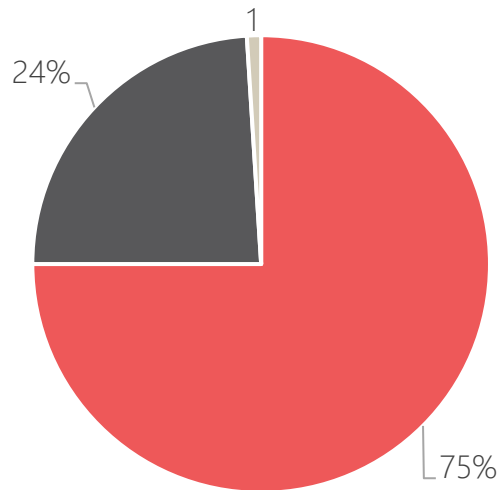
7 grupos focales de discusión (GFD) mixtos en Soacha, Barranquilla y Pasto con beneficiarios:

- Dos GFD para personas beneficiarias del programa Empleabilidad.
- Cuatro GFD para personas beneficiarias del programa Emprendimiento.
- Un GFD para el grupo de ahorros.



Demografía: componente cuantitativo

Proporción de participantes de las encuestas por género



■ Mujer ■ Hombre ■ Mujer trans

N = 119

Edad promedio: 37 años

Nacionalidad:

- 76% venezolana
- 18% colombiana
- 6% colombo-venezolana

72% de las personas entrevistadas llegó a Colombia hace más de dos años y el 81% cuenta con Permiso de Protección Temporal (PPT)

4 personas por hogar en promedio

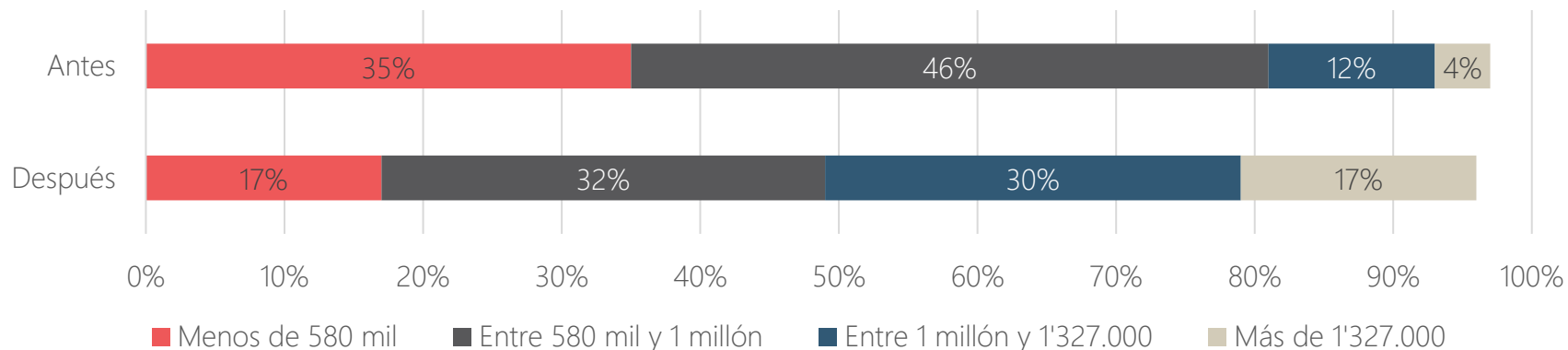


02

Hallazgos generales

Resultados generales

1. El ingreso promedio del hogar reportado aumentó después de participar en el programa*:



2. La mayoría (89%) indicó que la duración del programa fue adecuada:

- El 8% indicó que la duración del programa no es suficiente para terminar todos los cursos o para terminar las tareas. Además, se reportó que deberían profundizar más en los temas, o que estos cursos terminan muy apresuradamente. El 1% reportó no saber.

3. Acceso a productos financieros:

- En los GFD los participantes mencionaron barreras para acceder a productos financieros por no contar con documento o porque el PPT no era considerado por los PSF como un válido.

- El 63% ya terminó el proceso
- El 37% aún hace parte del programa

*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.

Resultados generales

4. Necesidades más prioritarias para satisfacer antes de participar en un programa de medios de vida

El 50% considera que había una necesidad más prioritaria para satisfacer en el hogar antes de participar en el programa de medios de vida



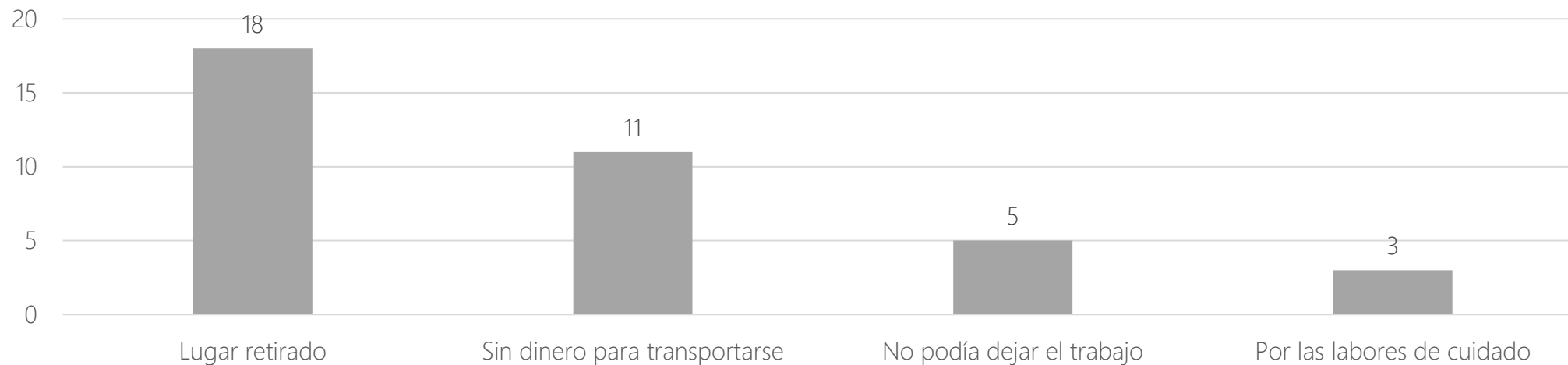
52%: seguridad alimentaria



35%: alojamiento

5. Dificultad al llegar al lugar de las capacitaciones

El 20% (24) de los ICs encuestados no pudieron llegar fácilmente al lugar de capacitación:



A background network diagram consisting of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in red and grey, connected by thin grey lines. The network is distributed across the page, with a higher density of nodes in the corners.

03

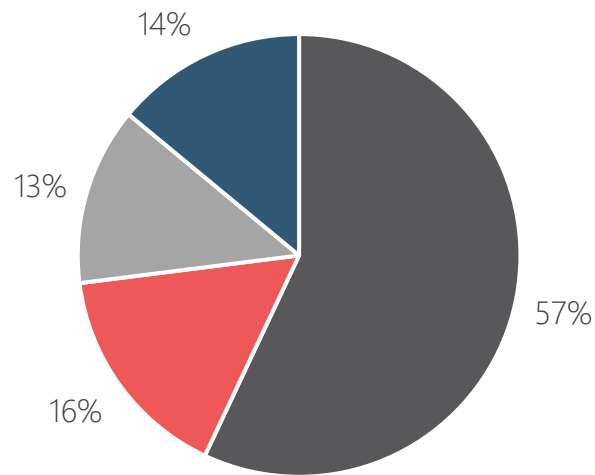
Programa Empleabilidad

Programa Empleabilidad: resultados clave

- 54 personas
- La mayoría en Bogotá D.C. (37%)
- 63% mujeres y 35% hombres
- 89% de nacionalidad venezolana

Antes del programa

Proporción de beneficiarios según tipo de situación laboral antes del programa

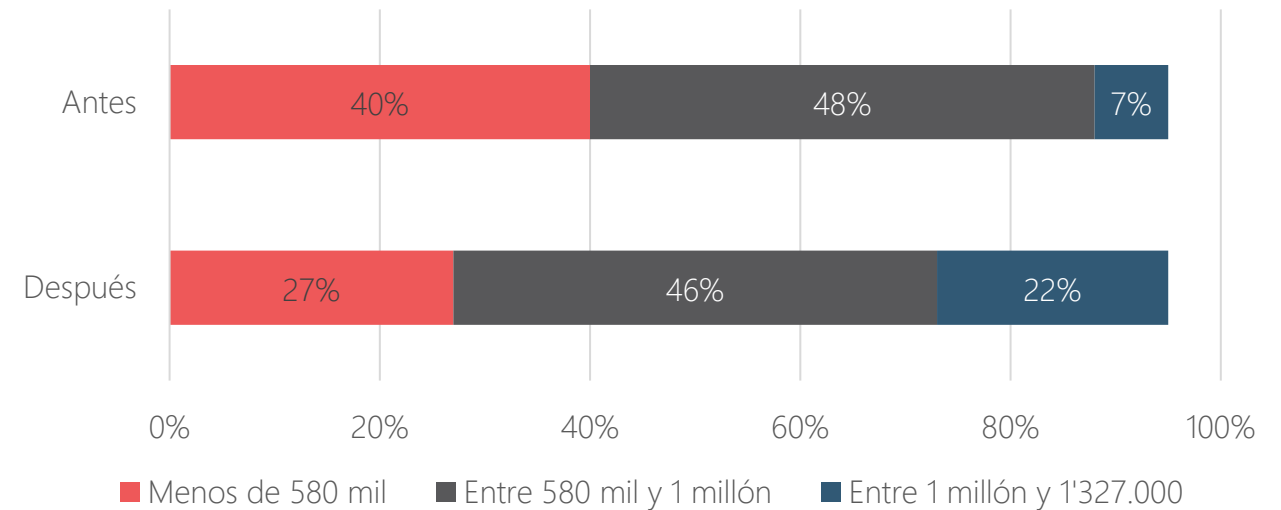


N = 54

■ Trabajador informal ■ Desempleado (a) ■ Cuidado del hogar ■ Otro

Después del programa

El ingreso promedio del hogar reportado aumentó*:



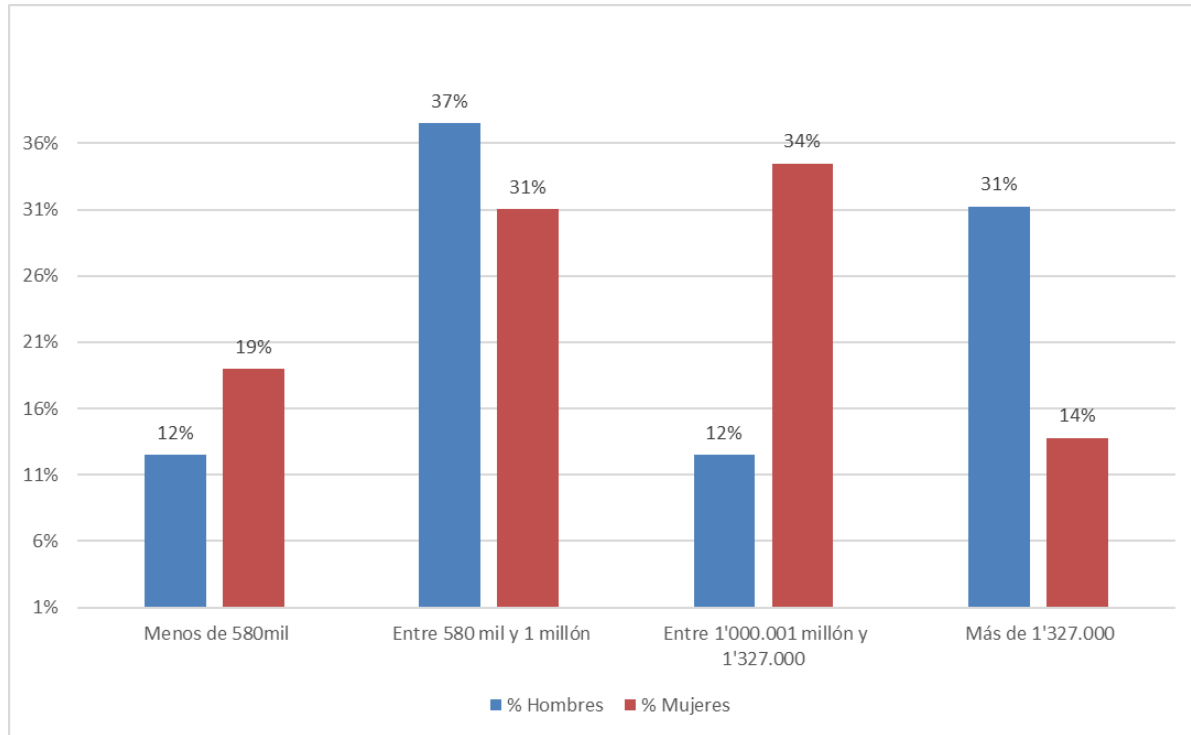
Las capacitaciones reportadas que más contribuyeron o contribuirán al desarrollo profesional fueron:

- 35%: hoja de vida.
- 11%: preparación de entrevistas laborales.

*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.

Programa Empleabilidad: resultados clave

Diferencia en los ingresos reportados posterior al programa con base al género:



- o 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.
- o 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%**.

La brecha salarial de género es una realidad y puede sumarse a la brecha por condición de migrante.

*“las evaluaciones que se han realizado a los programas de empleabilidad [...] muestran que 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, situación que se hace más frecuente entre más grande sea el grupo familiar.”**

Programa Empleabilidad: resultados clave

¿Encontraron empleo después de haber participado en el programa?

- 42% (23 personas) encontró trabajo luego de ser beneficiario
- De este, la mayoría (18 personas) aún se encontraba en este trabajo
- De estos, **8 mujeres** y **10 hombres**

¿El empleo era formal?

- De estos (18), 8 personas reportaron este como un trabajo formal (contrato legal) y 10 que no era un trabajo formal

¿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)



Condición de migrantes:

Según los datos de la encuesta Pulso de la Migración, Ronda 5, Julio 2023, DANE: El 82% de los ICs encuestados tiene un contrato verbal y el 19% escrito.

Factor geográfico:

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

Empleo doméstico y género:

El 97% de las empleadas domésticas en Colombia son mujeres. Las mujeres migrantes perciben por hora 10.500 COP mientras las personas colombianas perciben por hora 14.000 COP. Además de ser un trabajo mal remunerado, el empleo doméstico está marcado por condiciones de violencia y precariedad.*

*"Ser migrante y trabajar en Colombia: ¿cómo va la inclusión laboral de las personas provenientes de Venezuela?" De Justicia, 2022

Programa Empleabilidad: resultados clave

Barreras a la empleabilidad

Según los beneficiarios/as, conseguir empleo era difícil incluso después de haber participado en el programa:

1. Dificultad con la convalidación de los estudios realizados en Venezuela (proceso que cuesta entre 770 y 880.000 COP)
2. Actitudes xenofóbicas de empresas locales, que rechazarían emplear a personas venezolana
3. Empleos sin condiciones mínimas de bienestar: dos mujeres reportaron haber sido víctimas de falsas ofertas de trabajo. Una afirmó haber sufrido de acoso y de chantaje sexual durante una entrevista laboral.
4. Falta de documentación migratoria
5. Sobrecarga de cuidado, ausencia de redes de apoyo y servicios para el cuidado de los hijos



4/18 personas reportaron haber encontrado empleo gracias a la organización.

Entre los migrantes, la tasa de desempleo femenina es más del doble de la masculina (33.8% VS 17%).*

La brecha de empleo por sexo es más alta en Atlántico (Barranquilla): 8 puntos porcentuales de diferencia entre la proporción de hombres y mujeres que encontraron empleo después de participar en el programa

"Si me ofrecieran un trabajo yo diría que no porque soy mamá soltera y no tendría quién me cuide a los niños"

Grupo Focal 3, Soacha

Programa Empleabilidad: resultados clave

Después del programa

Tras recibir la transferencia correspondiente al programa, los beneficiarios/as reportaron gastarla en las siguientes categorías* (n:54):



Gastos del hogar:
alimentación, servicios,
arriendo, etc. (54%)



Transporte (16%)



Otros: ahorro para
emprendimientos,
mejoras locativas y salud
(7%)

"Durante el curso ellos me ayudaron con lo de la niña y es bastante fuerte y me gusta esa experiencia, conocí otras personas, conocí bastantes venezolanos, también había psicólogas para ayudarnos"
Grupo Focal Soacha 3

"Lo que me gustó fue la forma en la que explicaban los colaboradores y si uno quedaba perdido ellos nos explicaban otra vez, soy muy amables y decentes al hablar se expresaban muy bien. También con los niños se portaban muy bien y tuvimos ese apoyo"

Grupo Focal Soacha 3

- El 96% reportó que las capacitaciones fueron útiles o muy útiles
- 100% calificó el programa bueno o muy bueno

*Los encuestados podrían haber respondido refiriéndose a tanto a la transferencia por empleabilidad como la MPC.

Programa Empleabilidad

Vinculación laboral



- ¿Cómo funciona el convenio de vinculación laboral con las empresas?
- ¿Es igual para todas las organizaciones?
- ¿Cuáles organizaciones presentes hoy ofrecen servicio de vinculación laboral?
- ¿En qué medida es un servicio sostenible?
- Además de los PDMs, ¿cómo se realiza el seguimiento posterior a la vinculación laboral o una vez terminado el programa?

A background network diagram consisting of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in red, grey, and black, connected by thin grey lines. The network is distributed across the page, with a denser cluster in the top right and more sparse connections elsewhere.

04

Programa emprendimiento y capital semilla

Programa Emprendimiento: resultados clave

- 65 personas
- La mayoría en Bogotá D.C. (29%)
- 85% mujeres y 15% hombres
- 66% de nacionalidad venezolana

Antes del programa

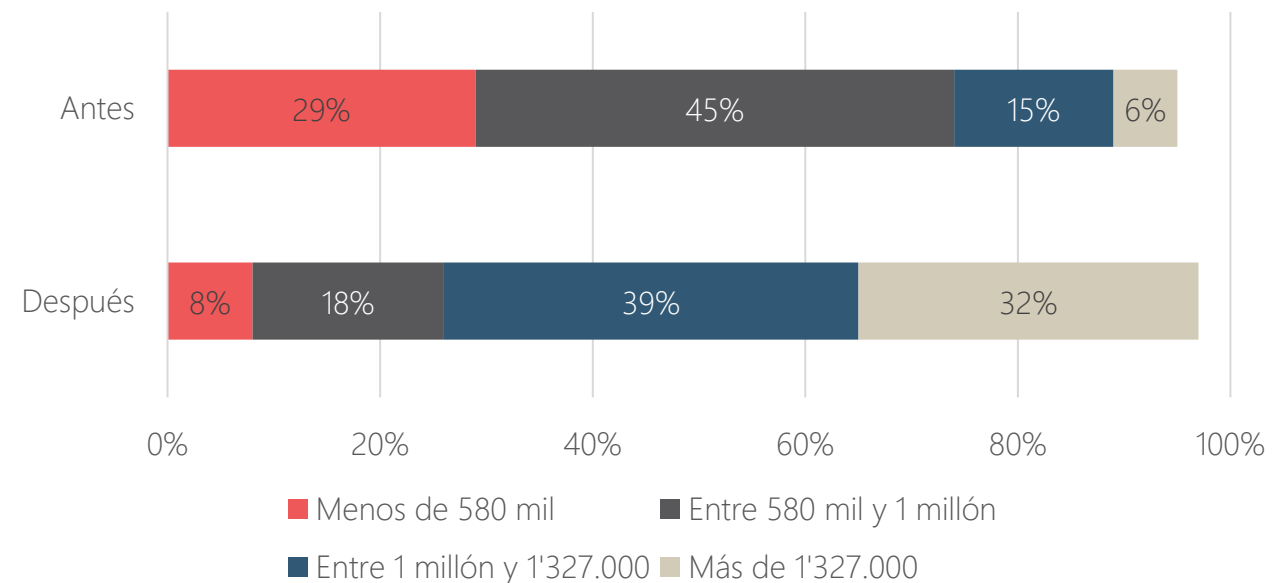
El 41% de los encuestados tenía un emprendimiento antes de ser beneficiarios del programa.

"Antes de participar en el programa me sentía apretado, era una situación exigente. Solo podía cubrir mis gastos. Necesitaba buscar una solución"

Grupo Focal 2, Pasto

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

*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.

Programa Emprendimiento: resultados clave

Después del programa

La barrera para emprender más indicada (por el 43%) fue: acceder a recursos para montar o hacer crecer el negocio.

Otras barreras reportadas:

- 33%: altos costos para mantener el negocio (inflación)
- 30%: hay mucha competencia
- 19%: difícil legalizar el negocio
- 12%: xenofobia

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

Grupo Focal Barranquilla, 1

Digitalización de los negocios de las personas participantes

- 63% usaba o pensaba usar monederos virtuales (Nequi, Daviplata, etc) y el 13% transferencias bancarias para su negocio

La mayoría indicó que la entrega fue más que suficiente para comprar lo planeado:

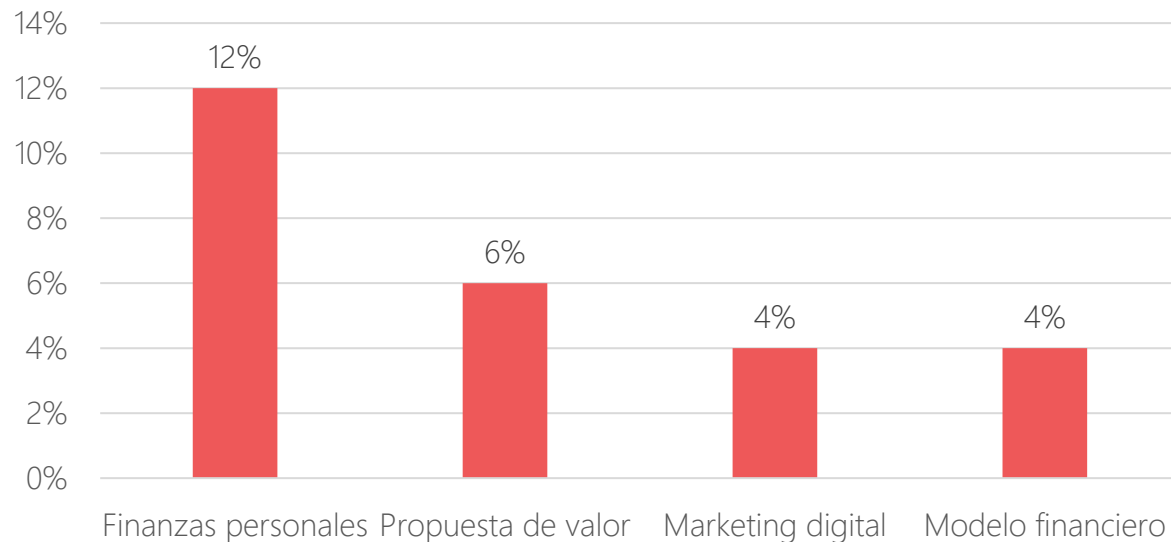
- De quienes reportaron haber recibido capital semilla:
 - el 71% indicó que la entrega fue más que suficiente, logró comprar lo necesario
 - 26% reportaron que la entrega no fue suficiente para completar la compra

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

Grupo Focal 2, Pasto

Programa Emprendimiento: resultados clave

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

Programa emprendimiento

- ¿Tenemos más información sobre las barreras de formalización de los negocios o los incentivos a hacerlo?
- ¿Contamos con información sobre los tipos/sector de los emprendimientos realizados?



- **Lo que tenemos por GFD:**

- Venta de pescados, venta de comida rápida (4), panadería (1), venta de tintos/aromáticas, (1), Venta de postres (3)
- Peluquería (4),
- Confección y costura (3),
- Alquilar lavadores (2),
- Negocio de embobinado (arreglo de motores) (1),
- Piscicultura (1),
- Herrería (1),
- Serigrafía (1),
- Venta de accesorio de celulares (1),
- Gimnasio de gatos (1)

A background network diagram consisting of a complex web of thin grey lines connecting various nodes. The nodes are represented by small circles in three colors: red, grey, and black. The network is distributed across the page, with a higher density of nodes and connections in the corners.

05

Grupo de ahorro

Grupos de ahorro: resultados clave

Las personas participantes a los grupos de ahorro demostraron mejor conocimiento y apropiación de los procesos financieros comparado con los otros grupos.

"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"

"también hay capitalización que es invertir para que el ahorro crezca entonces hacemos ventas y bazares para poder aumentar nuestras ganancias"

"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 comparar 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"

Grupos de ahorro



- ¿Cuáles organizaciones presentes hoy ofrecen grupos de ahorro?
- ¿Entendemos todos los grupos de ahorro dentro de los programas de medios de vida?
- ¿Cómo queremos sistematizar esta experiencia?
- ¿Ha mejorado el acceso a servicios financieros?

A background network diagram consisting of a complex web of interconnected nodes and edges. The nodes are represented by small circles in three colors: red, grey, and white. The edges are thin, light grey lines connecting the nodes. The network is distributed across the page, with a higher density of nodes and connections in the corners.

06

Recomendaciones de los participantes

Recomendaciones de las personas participantes

Ofrecer apoyo para la convalidación de los estudios realizados en Venezuela

Brindar subsidios económicos adicionales a los obtenidos: por ejemplo, para la alimentación y el cuidado de la niñez

Vincular directamente los beneficiarios con una empresa

Reforzar criterios de focalización para la participación en el programa para prevenir el fraude

Extender la duración del programa para facilitar la comprensión de los procesos de cotización, compras, y contenidos

Ampliar la oferta de los cursos de formación

Reforzar capacidades en digitalización

Ampliar la oferta de grupos de ahorro

Subsidios de transporte para llegar a las capacitaciones

A background network diagram consisting of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in red, grey, and black, connected by thin grey lines. The network is distributed across the page, with a higher density of nodes in the corners.

07

Información secundaria

Recopilación de información secundaria adicional

Para la consolidación del documento de articulación, ¿quisieran que usáramos información de los Monitoreos Post-Distribución (PDMs) o de otras fuentes para complementar el documento?

Fuentes mencionadas:

https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_891715/lang--es/index.htm

https://drive.google.com/file/d/1F80AbTT9GdOnmy3EDRnO7_-QuIF2rS3e/view

A background network diagram consisting of a complex web of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in shades of red, grey, and black, connected by thin, light grey lines. The overall structure is a dense, interconnected mesh that fills the page.

08

Documento de articulación -
Lineamientos de los Programas de
Medios de Vida

Pasos a seguir

- Análisis de la información secundaria adicional (si aplica)
- Primer borrador del documento – 04 de octubre
- Revisión conjunta – 18 de octubre
- Versión final – 31 de octubre



¡Gracias!

giulia.peruzzo@impact-initiatives.org



lina.camperos@reach-initiative.org

luisa.tuiran@reach-initiative.org



REACH Informing
more effective
humanitarian action

