



AUTOEMPLEO Y EMPREDIMIENTO

Estrategia Metodológica



VECINOS DE HONDURAS

Estrategia Metodológica de AutoEmpleo y Emprendimiento.

Esta publicación es producto de un proceso de sistematización de las experiencias prácticas del Componente de AutoEmpleo y Emprendimiento que ejecuta Vecinos de Honduras a través de todos sus proyectos en los que se busca promover el desarrollo comunitario con enfoques de derechos, autogestión y sostenibilidad.

© Derechos Reservados

Publicado por: Vecinos de Honduras

Colonia Bella Oriente, bloque B, casa 4503

Tegucigalpa, Honduras

Tel.: +504 2255-0868

Fax: +504 2213-1920

Internet: <http://www.vecinoshonduras.org>

Primera edición: Diciembre 2019

Equipo de sistematización y edición:

Aldo Martínez

Coordinación y revisión:

Edwin Escoto, Jorge Umazor, Gilma Contreras.

Diagramación e Impresión:

Se permite la reproducción total o parcial para uso no comercial, siempre que se indique la fuente

PRESENTACIÓN

Edwin Alberto Escoto
Director Ejecutivo Vecinos de Honduras

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	2
RETOS DE LA JUVENTUD RURAL	4
AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO COMO INTERVENCIÓN	8
AJUSTANDO LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DE CADENAS DE VALOR	12
PROPÓSITO, OBJETIVOS, Y RESULTADOS ESPERADOS DE LA ESTRATEGIA	16
EL PROCESO CENTRAL DE LA ESTRATEGIA	18
LÍNEAS DE ACCIÓN	25
CONDICIONES PARA EL ÉXITO	30
MARCO LEGAL	32
BIBLIOGRAFÍA	35

RETOS DE LA JUVENTUD RURAL

Un Entorno que No abre Oportunidades

Honduras cuenta con una población muy joven que representa una fuerza política, social y productiva de vital importancia, sin embargo, se desenvuelve en un contexto de escasas oportunidades que limitan el pleno desarrollo de sus potencialidades y a la vez la colocan en una situación de desventaja frente a los retos y desafíos que genera el siglo XXI. (Suazo Matute, Zelaya Ochoa, & Torres Bonilla, 2014)

Este contexto que limita su pleno desarrollo se caracteriza por: exclusión y estigmatización social, violencia, consumo de estupefacientes, alcohol y tabaco, embarazo precoz, abuso sexual, enfermedades de transmisión sexual, precariedad laboral e insuficientes oportunidades de generación de ingresos.

A nivel rural, los jóvenes enfrentan dificultades adicionales relacionadas con:

1. Escasa o mala calidad en la provisión de servicios estatales (salud y educación);
2. Débil acceso a activos productivos como tierra y/o capital financiero;
3. Poca oferta profesional para desarrollo de competencias orientadas a mercados;
4. Pocas oportunidades de participación en los procesos de toma de decisiones;
5. Mayor riesgo de los jóvenes a padecer problemas económicos durante su vida adulta al heredar dificultades económicas de sus padres.

Juventud

Para la Política Nacional de Juventud la población joven comprende entre las edades de doce (12) años a los treinta (30) años, esto debido a los convenios firmados internacionalmente que comprometen al Estado a mejorar las condiciones de vida de este grupo poblacional.

Pobreza Intergeneracional

Pobreza que es *heredada* (transmitida) de una generación de padres en pobreza a sus hijos.

Riesgo que los hijos de padres pobres se mantengan en la pobreza por muchos años.

Hay Oportunidades, pero son Informales

Un **empleo informal** es todo empleo del sector informal o formal, que NO está amparado por la reglamentación laboral, la fiscalidad, la protección social u otras prestaciones laborales (OIT, 2015).

Incluye a los siguientes tipos de empleos:

- Trabajadores por cuenta propia (auto empleados).
- Empleadores dueños de las empresas del sector informal
- Trabajadores familiares auxiliares.
- Miembros de cooperativas de productores informales.
- Asalariados que tienen empleos informales.

Las características de las empresas que generan empleo informal son: pequeñas en cuanto a número de trabajadores, no registradas según la legislación, y con trabajadores no registrados.

Estas condiciones son típicas de la ruralidad hondureña, especialmente en las regiones de menor desarrollo del país.

Los jóvenes en el área rural que tienen alguna ocupación, suelen tener empleos informales en la economía informal en empresas formales o informales. Esta situación los expone a un alto nivel de vulnerabilidad, pues no están protegidos por los marcos regulatorios nacionales y sus trabajos no tienen las características que les permitan un apropiado desarrollo procesional, personal, y familiar.

Algunos elementos característicos del empleo informal juvenil son:

Trabajo

El Código de Trabajo artículo 4, Trabajador es toda persona natural que preste a otra u otras, natural o jurídica, servicios materiales, intelectuales o de ambos géneros, mediante el pago de una remuneración y en virtud de un contrato o relación de trabajo.

Auto Empleo (cuenta propia)

Los trabajadores por cuenta propia son los que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y no han contratado a ningún “asalariado” de manera continua para que trabaje para ellos durante el período de referencia. (OIT, 1993).

- bajos salarios que no cubren las necesidades o expectativas de los jóvenes,
- malas condiciones laborales,
- inestabilidad laboral,
- empleo estacional o por temporadas (relacionados con la actividad agrícola, o comercial),

Una vez que un joven se ubica en un empleo informal, este puede permanecer en esa situación por muchos años, lo cual conlleva una serie de repercusiones negativas como:

- desaliento y frustración de los jóvenes al no encontrar un empleo decente o digno,
- efectos negativos en la economía familiar por la reducida capacidad de contribución de los jóvenes,
- disminuida capacidad de agencia en los jóvenes por definir de manera independiente y en libertad su mejor futuro,
- persistencia de trampas de pobreza a juvenil nivel regional y nacional,
- alto riesgo de transmisión intergeneracional de la pobreza, pues la pobreza de los jóvenes está relacionada con la de sus padres.

Formalizar las empresas y los empleos es importante para mejorar las condiciones de los jóvenes, y superar la pobreza.

Un proceso de formalización de emprendimientos es altamente deseable

Emprendedor

proviene del francés entrepreneur (pionero), palabra referida a la capacidad que las personas tienen, para con un esfuerzo mayor, conseguir o alcanzar una meta u objetivo. Este término ha sido utilizado con mucha frecuencia para identificar a aquellas personas que inician una empresa/negocio, por ello es aplicado usualmente a empresarios exitosos. (GED, 2013)

Empresas de Subsistencia

Existe una gran cantidad de individuos que eligen constituir empresas no tanto por explotar una oportunidad de mercado sino por la falta de una oportunidad de trabajo asalariado. Estos empresarios de subsistencia establecen negocios muy pequeños de baja productividad (bajo nivel de ingresos) y, en la mayoría de los casos, no emplean a otros trabajadores (trabajadores por cuenta propia).

(Sanguinetti, y otros, 2013)

para mejorar las condiciones socio económicas de los jóvenes. Dicho proceso implica: crear emprendimientos y fomentar/desarrollar aquellos con tendencia a la formalidad.

¿Por qué actuar ahora?

Ante el escenario de exclusión que enfrenta la juventud, y el riesgo de heredar la pobreza de sus padres, es necesario diseñar intervenciones específicas para la juventud actual, con miras a frenar la pobreza intergeneracional.

De acuerdo con (Flores Fonseca, 2008), desde el 2015 y hasta el 2050, Honduras se encontrará en un “bono demográfico”. Es un período de varias décadas que, sumado al estímulo de políticas y acciones en capital humano, generación de empleo, ahorro e inversión se convierten en nuevas oportunidades para la población.

Este bono demográfico hace oportuna la ejecución de estrategias que:

1. Focalicen a la población joven, particularmente en el área rural, como actores centrales en las intervenciones de desarrollo local,
2. orienten la formación de capacidades y competencias esenciales para insertar la mano de obra en las cadenas de valor regionales,
3. promuevan la cultura de emprendimiento orientado a mercado, sostenible, incluyente, y ambientalmente responsable,
4. diversifiquen la economía rural, fortaleciendo el sector agrícola, y ampliando la inversión en la economía en el área rural.

Bono Demográfico

El bono demográfico es el fenómeno que se da dentro del proceso de transición demográfica en el que la población en edad de trabajar es mayor que la dependiente (niños y adultos mayores), y, por tanto, el potencial productivo de la economía es mayor.

AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO COMO INTERVENCIÓN

El Componente

La situación descrita anteriormente ha llevado a Vecinos de Honduras a aprobar el Plan Estratégico Institucional 2018 – 2023, en el que se trata de manera diferenciada a los jóvenes a través del Autoempleo y Emprendimiento.

De esta forma, AutoEmpleo y Emprendimiento se convierte en un componente, que se describe a continuación:

Objetivo Estratégico	Fomentar el espíritu emprendedor de jóvenes, mujeres, y organizaciones comunitarias, aprovechando los activos disponibles en la comunidad, y las capacidades individuales de los jóvenes; con la intención de: promover la autorrealización y mitigar la migración.
Principales Resultados Esperados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incrementada la participación de jóvenes y mujeres en la vida económica y social de la comunidad. ▪ Impulsadas iniciativas emprendedoras que contribuyen a mejorar la situación económica de las familias. ▪ Mejorada la sostenibilidad de los esfuerzos de desarrollo por medio de la generación de recursos adicionales.
Estrategias y Líneas de Acción	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Formación y Capacitación</i> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Motivar a los jóvenes y organizaciones comunitarias con potencial para desarrollar productos y servicios económicamente viables. 1.2. Formar al personal y proporcionarles apoyo y asesoría técnica especializada en temas de administración, valor agregado, planes de negocio. 1.3. Desarrollar capacidades en alianza con otras instituciones para fortalecer emprendimientos individuales y asociativos (Cajas Rurales, Cooperativas, Asociación de mujeres, etc.). 2. <i>Desarrollo y Fomento de Emprendimientos</i> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Desarrollar y fortalecer el liderazgo y voluntariado enfocado en autoempleo y emprendimiento. 2.2. Apoyar la elaboración de planes de negocio

	<p>2.3. Apoyar los emprendimientos en todos los procesos para su consolidación: organización, planes de negocio, transformación, comercialización, etc.</p> <p>3. <i>Gestión y Movilización de Financiamiento</i></p> <p>3.1. Establecer alianzas y convenios con distintos actores para apoyar financieramente a los emprendedores.</p> <p>3.2. Asesorar sobre el mejor uso de los recursos, con miras a lograr impacto y sostenibilidad.</p> <p>4. <i>Asociativismo y Acceso a Mercados</i></p> <p>4.1. Promover la organización colectiva de los emprendedores para que puedan conseguir apoyos para su desarrollo</p> <p>4.2. Fomentar el uso de las TICs en los jóvenes y sus emprendimientos para mejorar sus resultados.</p> <p>4.3. Desarrollar compañías de bajo costo y alto impacto para visibilizar los emprendimientos a nivel local, regional, y nacional.</p> <p>4.4. Facilitar la articulación de los emprendimientos con otras iniciativas de DEL y del Sector Social de la economía.</p>
--	--

Por dos años (2018 y 2019), el componente se ha ejecutado en las comunidades del corredor seco de Honduras donde Vecinos de Honduras tiene influencia, apoyando iniciativas generadoras de ingresos y autoempleo para jóvenes a través de la producción, transformación y comercialización local de productos.

Las iniciativas se han apoyado en el marco del Plan Estratégico Institucional 2018 – 2023 con el financiamiento de la Fundación Milburn y la Fundación Interamericana, desarrollando en los jóvenes capacidades en:

- Planes de: Negocios, Comercialización, Inversión, Compras, y Ventas;
- Formación técnica para elaboración de algunos productos;
- Financiamiento de producción de diversas iniciativas; y
- Ferias de emprendimientos.

El diseño del componente de AutoEmpleo y Emprendimiento no se distancia mucho de otras intervenciones similares en américa latina. (Jaramillo Baanante, 2004) encuentran

que los programas dirigidos a incentivar la formación de emprendimientos juveniles utilizan diferentes instrumentos:

- Capacitación Básica: habilidades necesarias para formación de emprendimientos, y desarrollo de habilidades sociales (liderazgo, comunicación, entre otras.)
- Capacitación Específica: habilidades para el desarrollo de emprendimientos específicos (elaboración de panes, trabajo de metales, otros)
- Asistencia Técnica: acompaña los emprendimientos durante su implementación guiándoles frente a los desafíos iniciales
- Microcréditos: provee capital inicial para emprendimientos de jóvenes de escasos recursos.

El mismo autor señala también que los resultados exitosos de este tipo de intervenciones deben medirse por la cantidad de emprendimientos creados, el éxito de estos a través del tiempo, así como el bienestar socio – económico del emprendedor y su familia.

Lo Logrado hasta 2019

A dos años de ejecución del componente (2018 y 2019), existe evidencia de entrega de productos del componente; sin embargo, el tiempo es aún muy corto para medir el desempeño de los emprendimientos en el tiempo, y el bienestar socio – económico de los jóvenes y sus familias.

No obstante, dentro de lo observable vale rescatar que los jóvenes:

- han desarrollado sus capacidades para emprender,
- se han financiado emprendimientos que se encuentran funcionando,
- se ha gestionado financiamiento para estos emprendimientos, y
- se ha promovido el asociativismo en los jóvenes emprendedores.

También se han verificado algunos resultados que no habían sido esperados, señalados en el Diagnóstico de Capacidades Empresariales realizado en noviembre del 2018:

- La mayor parte de estos emprendimientos son de subsistencia, por lo que se supone que los mismos estén forzosamente condenados al fracaso si no se ejecutan acciones de apoyo al emprendedurismo;
- la mayoría de los emprendimientos no logran responder a las expectativas de los jóvenes;
- los emprendimientos no alcanzan (aún) un impacto sostenible en el desarrollo socioeconómico de los jóvenes;
- las iniciativas empresariales en su mayoría no impulsan tareas que contribuyan a la protección del medio ambiente y ecosistemas en sus comunidades;
- a pesar de las acciones de Vecinos de Honduras, los jóvenes aún no tienen suficiente experiencia, capital, contactos, y conocimientos técnicos, administrativos y productivos

Los hallazgos del Diagnóstico de Capacidades Empresariales no son distintos a lo que se observa en otros países de América Latina. (Sanguinetti, y otros, 2013) señalan que “la mayor parte de las microempresas y empresas pequeñas en los países de la región no logran expandir su escala de operaciones para transitar a escalas medianas o grandes.” Los autores también señalan que “existen vastos sectores de individuos que trabajan en pequeños negocios informales, básicamente autoempleados o trabajadores por cuenta propia, con un muy bajo nivel de productividad y capacidad de generación de ingresos... la mayoría de estos emprendedores de subsistencia no tienen perspectivas de expandir sus actividades, generar empleo y aumentar sostenidamente la producción.”

Ante estos resultados no esperados y el riesgo de los emprendimientos por no sostenerse en el largo plazo, se plantea esta Estrategia para el componente de AutoEmpleo y Emprendimiento, buscando ***encaminar los emprendimientos en una nueva etapa que mejore las condiciones socio – económicas de la población joven en las comunidades del corredor seco de Honduras***, apoyando el desarrollo de emprendimientos interconectados por cadenas de valor regionales.

Se propone a manera de complemento, la aplicación de la metodología de Cadenas de Valor, como método que fortalece las relaciones entre emprendedores jóvenes y transforma los mercados.

AJUSTANDO LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DE CADENAS DE VALOR

Considerando el ambiente negativo en que la juventud del corredor seco se encuentra, la respuesta que Vecinos Honduras ha diseñado y ejecutado, así como los resultados obtenidos en los primeros dos años (2018 – 2019) de ejecución; se vuelve oportuno introducir modificaciones estratégicas que mejoren los resultados del componente y fortalezcan los emprendimientos de los jóvenes emprendedores.

Cadenas de Valor

En su versión más sencilla, una cadena de valor es la conexión entre dos o más empresas involucradas en el flujo de productos, información, y dinero, con el propósito de satisfacer la necesidad de un cliente. El concepto de Cadena de Valor se le atribuye a Michael Porter en 1985 cuando analizaba las operaciones entre grandes industrias a nivel nacional, y 2001 fue adaptado al desarrollo económico.

A manera de ejemplo: una empresa se encarga de la producción de un buen, otra empresa la transporta a otros mercados, otra empresa se encarga de la venta al detalle. Entre estas tres empresas deben existir acuerdos sobre los costos de cada una y el valor que el producto va tomando a lo largo de la cadena. Los acuerdos deben permitir que cada empresa reciba económicamente la parte que le corresponde.

Enfoque de Cadena de Valor

Una cadena de valor es un sistema económico que involucra una secuencia de actividades (funciones) que abarca desde la provisión de insumos hasta la comercialización.

Comprende un grupo de empresas, actores que realizan las funciones de provisión de insumos, producción, transformación y comercialización, que son propietarios de los productos (operadores) y que se relacionan entre sí de una manera formal o contractual.

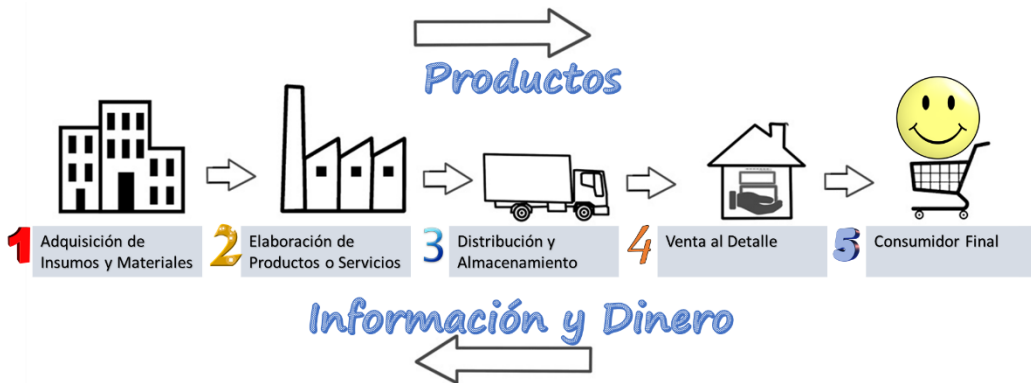
El objetivo es atender las demandas del mercado a fin de generar ingresos y agregar valor en la cadena, tanto a nivel de productos como a nivel de relaciones entre actores, generando además de la eficiencia económica, condiciones de equidad, confianza, sostenibilidad ambiental y fortalecimiento organizacional.

(giz, 2011)

En vista que la cadena de valor implica varios emprendimientos desempeñando distintas funciones, es necesario que exista: coordinación entre actores, información clara, y acuerdos de gobernanza. Mas aún, las cadenas de valor tienen el potencial de cambiar la percepción del emprendedor como alguien “aislado” o “ave sola” a una percepción de “grupo” o “equipo”; lo cual trae ciertamente redes, pero también mayores beneficios.

Los emprendedores en cadena de valor se comprometen mas con la sostenibilidad económica y social de quienes forman la cadena. Es decir, para el transportista es importante contribuir a resolver las dificultades del productor, así como para el vendedor al detalle es importante la situación del transportista, y viceversa.

En una cadena de valor, los productos se mueven “hacia arriba”, mientras que la información y el dinero se mueven “hacia abajo”. Ejemplo: un artesano elabora una obra en madera, pero sus ventas dependen de varios vendedores en distintas regiones; el producto de madera se mueve “hacia arriba” en la cadena hasta llegar al consumidor, y el dinero e información se mueven “hacia abajo” hasta llegar al productor.



Metodología para crear Cadenas de Valor

Aunque nuevo para el personal de Vecinos Honduras, el concepto de Cadenas de Valor ha sido usado en Honduras desde hace bastante tiempo. Y cada emprendedor, por aislado que se perciba, es parte, aunque sea de manera implícita de una cadena de valor (ej. el artesano de madera no produce la madera con que trabaja, la debe comprar de otra empresa).

Considerando esto, la metodología de cadenas de valor, aunque nueva para Vecinos Honduras, ha estado implícitamente en todos los emprendimientos que se han fomentado y puede contribuir a resolver muchos de las dificultades identificadas en el Diagnóstico de Capacidades Empresariales realizado el 2018. Ej. el grupo de jóvenes que producen tajadas de plátano en San Rafael, Nacaome, han perdido al principal proveedor de plátanos; de estar en una Cadena de Valor, los emprendedores podrían tener no solo uno, sino varios proveedores.

Una revisión de la literatura muestra que existe una amplia diversidad de metodologías que pueden servir como guías para el componente de Auto Empleo y Emprendimiento; en vista que el componente se encuentra en ejecución es recomendable adoptar una metodología sencilla de seguir y validada en Honduras. A continuación, una lista relevante para el componente de Auto Empleo y Emprendimiento:

- (giz, 2011). Implementación del Proceso de Fomento de Cadena de Valor
- (Padilla Pérez & Oddone, 2016). Manual para el Fortalecimiento de Cadenas de Valor

En vista que Cadenas de Valor será adoptado por primera vez, es recomendable iniciar con la guía metodológica de (giz, 2011), pues esta ofrece detalle hasta la preparación de talleres y la temática a tratar en los distintos talleres.

Posibles Tipos de Cadenas de Valor

Existen muchas formas de agrupar los tipos de cadenas de valor que existen, tres principales resaltan de las que proponen (Padilla Pérez & Oddone, 2016):

1. Por el número de actores involucrados: pueden existir cadenas de valor que involucren a muchos actores, y otras con pocos actores.
2. Por su alcance geográfico: las cadenas pueden ser locales, regionales, nacionales, o globales.
3. Por el grado de transformación del producto: algunos productos tienen poco valor agregado (productos agrícolas básicos), otros tienen algo de valor agregado (artesanías), mientras otros tienen mucho valor agregado (farmacéuticos).

Estas formas de agrupación permiten que los emprendimientos puedan aglutinarse de acuerdo a su ubicación geográfica o el rubro económico en que se clasifican, en organizaciones o redes de emprendimientos que permiten entre otros:

- Apoyarse entre los emprendimientos para mejorar el desempeño y sostenibilidad de los mismos, así como las condiciones socio – económicas de los jóvenes;
- Fortalecer la cultura e identidad de los jóvenes emprendedores;
- Consolidar las habilidades sociales de los jóvenes para liderar, comunicarse entre sí, y resolver problemas de manera colaborativa.

Una revisión de las dificultades identificadas en el Diagnóstico de Capacidades Empresariales realizado el 2018 evidencia que los emprendimientos requieren incrementar el flujo de ingresos mediante la expansión a mercados mas allá de lo local. Por esto también es necesario diseñar Cadenas de Valor enfocadas en objetivos de comercialización como los siguientes:

- Reducir los costos de acceso a distintos mercados (costos de transportes, costos de transacciones, etc.)
- Mayor información sobre mercados (emprendimientos en la Cadena de Valor proveen información sobre precios en distintos mercados)
- Mas y más fuertes vínculos con potenciales distribuidores de productos, en otras zonas fuera de la comunidad.

PROPÓSITO, OBJETIVOS, Y RESULTADOS ESPERADOS DE LA ESTRATEGIA

Finalidad

Mejorar las condiciones socio – económicas de la población joven en las comunidades del corredor seco de Honduras, apoyando el desarrollo de emprendimientos interconectados por cadenas de valor regionales.

Objetivos Generales

- Promover en la población joven del corredor seco de Honduras, una cultura emprendedora – colaboradora y capacidades orientadas a la creación de emprendimientos, como ejes centrales de procesos de mejoramiento de su condición socio – económica.
- Incrementar la cantidad de emprendimientos y diversificar las actividades económicas en el corredor seco, mediante el financiamiento de emprendimientos con orientación de mercado, interconectados por cadenas de valor que les permitan vender sus productos o servicios fuera de sus comunidades.
- Mejorar la participación de las mujeres jóvenes en la actividad económica, mediante la sensibilización e inclusión de ellas en emprendimientos y organismos de decisión que aglutinen los emprendimientos en cadenas de valor.
- Fortalecer las capacidades del equipo técnico del componente de AutoEmpleo y Emprendimiento de Vecinos de Honduras en la asesoría técnica para formación de emprendimientos y elaboración de cadenas de valor, a través de procesos de formación general y específica en temas de economía y negocios.

Objetivos Específicos (por ejes de la estrategia)

Ejes Estratégicos	Objetivos
Fortalecimiento de Capacidades de Equipo Técnico VH	Mejorar las capacidades técnicas del equipo de Vecinos de Honduras que trabajará en la estrategia del componente de AutoEmpleo y Emprendimiento, mediante la participación en talleres generales y específicos e intercambios de experiencias.

Desarrollo de Emprendimientos	Aumentar la cantidad de iniciativas de emprendimiento juveniles, mediante la promoción de cultura emprendedora y el financiamiento de emprendimientos orientados a mercado.
Fortalecimiento de Capacidades de Emprendedores en Cadenas de Valor	Mejorar las capacidades de los emprendedores para: leer los mercados regionales, elaborar cadenas de valor, y estrechar relaciones con otros emprendedores.
Mayor participación Equitativa de las Mujeres	Procurar la inclusión de mujeres en los emprendimientos no solo como miembros pasivos, sino como miembros activos en todos los espacios de toma de decisiones.

EL PROCESO CENTRAL DE LA ESTRATEGIA

De forma general, el proceso se puede separar en tres grandes etapas con sus principales procesos internos:

Análisis

- Establecimiento de Alianzas Institucionales
- Diagnóstico del Entorno de Emprendimientos
- Promoción e Inscripción

Planificación

- Capacitación Introductoria
- Capacitación Plan de Negocios
- Procesos de Financiación

Ejecución

- Firma de Compromiso y Entrega de Fondos
- Ejecución de Plan de Negocios
- Capacitación en Cadena de Valor
- Fomento del Asociativismo

En la *etapa de análisis* se consideran todas las variables externas que afectan a los jóvenes, así como aquellas que puedan afectar negativamente los emprendimientos de ellos; y con esta información, se buscan las mejores alianzas que el proyecto pueda tener.

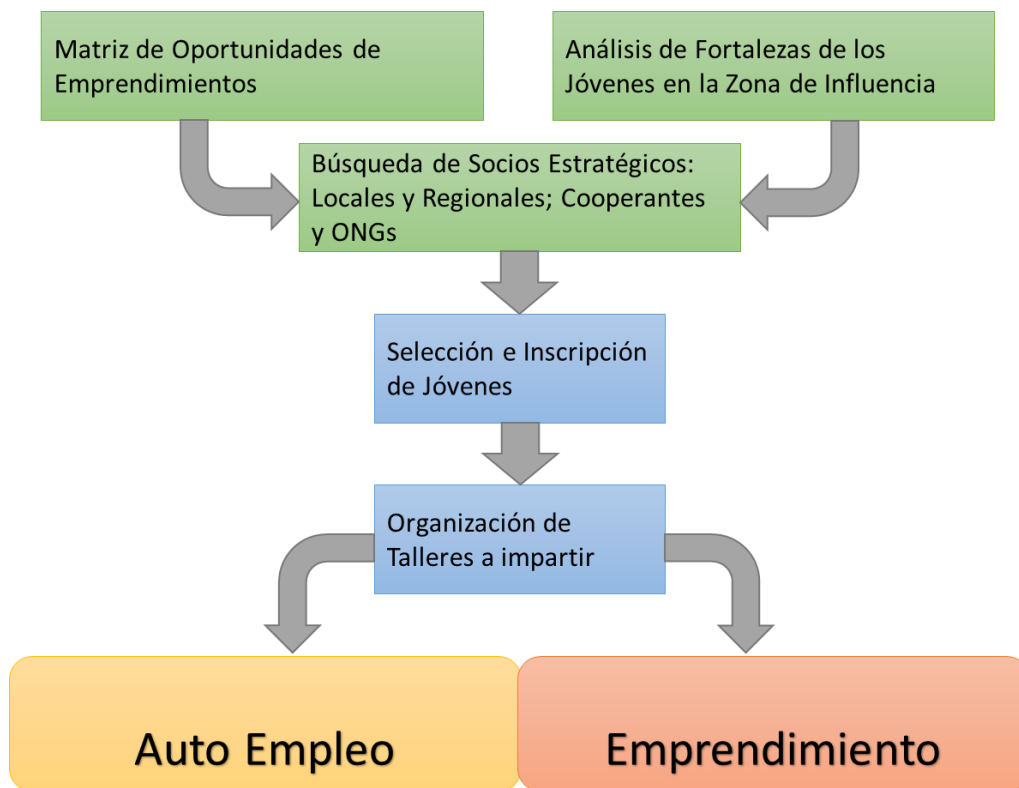
En la *etapa de planificación* se desarrollan las capacidades para elaborar planes de negocios, comerciales, y financieros

considerando que los jóvenes se pueden agrupar en emprendimientos, o trabajando individualmente como auto empleados.

En la etapa de ejecución los emprendimientos y auto empleados reciben financiamiento de acuerdo a los planes de negocios y financieros aprobados. Con aquellos que tengan potencial, se fomenta el asociativismo y las cadenas de valor para mejorar la sostenibilidad y desempeño respectivamente.

Etapa de Análisis

Esta es la primera etapa de la estrategia, cuyo propósito final es mejorar las posibilidades que los emprendimientos contribuyan positivamente a la vida de los jóvenes. El gráfico a continuación presenta visualmente esta primera etapa:



En esta etapa existen dos procesos importantes (en verde y azul):

- (en verde) el proceso de análisis de las oportunidades de emprendimientos y las capacidades de los jóvenes para encontrar los mejores socios durante el tiempo de ejecución de la intervención,

- (en azul) el proceso de selección de jóvenes y organización de los talleres a impartir, así como la planificación y logística inicial del proyecto.

La etapa cierra cuando los jóvenes deciden después de los talleres, iniciar emprendimientos en grupo o perseguir la oportunidad de un auto empleo de manera individual.

Aquellos jóvenes que hayan decidido por emprendimientos grupales deben llenar una ficha con la información del grupo y la actividad económica a perseguir. Esta información se usa para agrupar los emprendimientos por sectores: agro alimentos, transformación de productos primarios, etc.

El tiempo que se destina para esta etapa es de 6 meses. Los primeros procesos de esta etapa pueden durar 4 meses ya que la matriz de oportunidades depende mucho de los recursos locales disponibles; mientras que las los socios estratégicos depende de la presencia de las instituciones en la zona, así como su experiencia.

Los segundos procesos son más breves y pueden durar 2 meses, pues se pueden reducir a procesos de selección de jóvenes y logística de talleres en las distintas zonas del proyecto. A este punto es importante señalar que es deseable que los jóvenes seleccionados muestren algo de iniciativa, liderazgo, y deseo de tomar riesgos en emprendimientos o auto empleos.

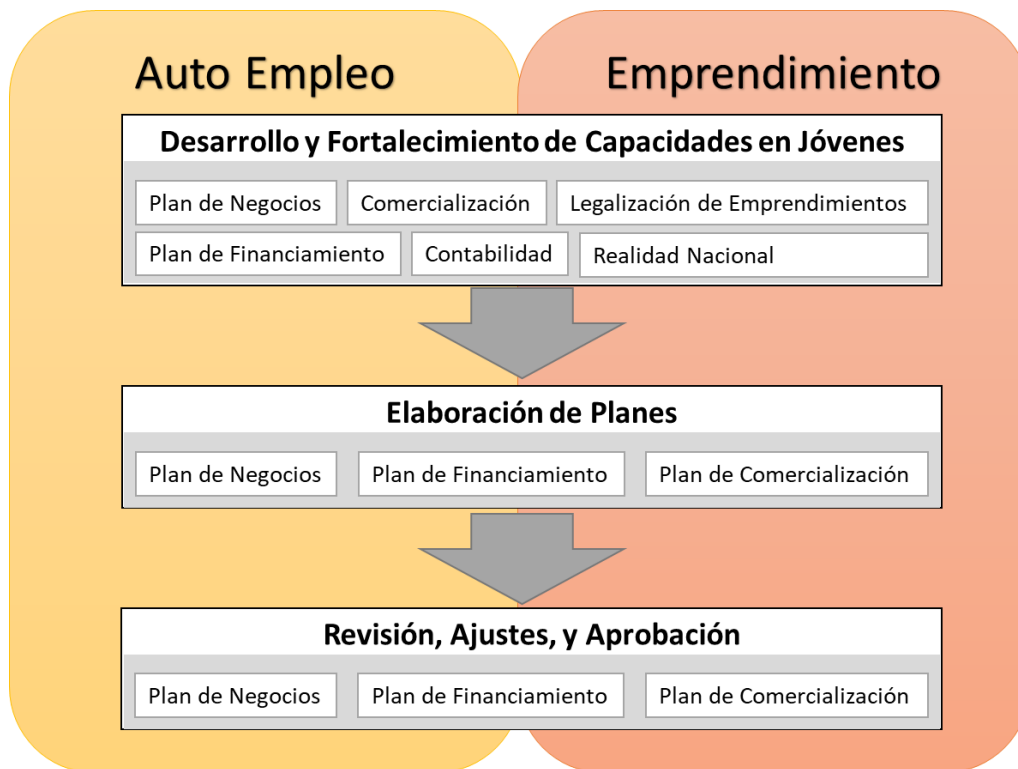
La organización y desarrollo de talleres requiere de recurso humano preparado por el proyecto, o consultores especializados. En vista que las tareas son puntuales, Vecinos Honduras opta por la contratación de consultores especializados; esto trae la ventaja que se puede seleccionar un consultor que se acople mejor con la matriz de oportunidades de emprendimientos que hayan derivado del proceso anterior.

Los jóvenes deben comprometerse a presentarse todos los días a los talleres, los cuales pueden durar hasta 3 días. Se debe planificar en fechas que no interfiera con sus actividades regulares como: educación, otros trabajos en la agricultura, etc.

Adicionalmente se debe preparar un salón con las condiciones y materiales necesarios: electricidad para proyectores y computadoras, papelógrafos, pizarras, y otros.

Etapa de Planificación

La segunda etapa de la estrategia tiene el propósito de preparar a los jóvenes seleccionados en la elaboración de los planes necesarios para ejecutar sus emprendimientos, o gestionar sus actividades de auto empleo.



Tanto los jóvenes que individualmente optan por un Auto Empleo, como los que colectivamente deciden un emprendimiento, deben seguir los mismos procesos de:

- Recibir las capacitaciones en temas de: plan de negocios, plan de comercialización, plan de financiamiento, contabilidad, legislación relativa a los emprendimientos, entre otros.

- Elaboración de los planes de negocios, planes de financiamiento, y planes de comercialización, con la finalidad de que estos sean sometidos al comité de evaluación de Vecinos Honduras.
- La revisión, ajustes, y aprobación de los grupos o individuos que recién financiamiento se hace en base a la potencialidad de éxito que tienen los planes, así como a otros factores que el comité evalúa como: competencia en el mercado local, liderazgo y capacidad de ejecución de los jóvenes, actitudes y valores, entre otros.

Esta etapa cierra cuando el comité evaluador de Vecinos Honduras decide aprobar o reprobar los planes presentados.

Durante esta etapa es donde más se desarrollan los talleres de capacitación. La cantidad de talleres dependerá de la matriz de oportunidades de emprendimientos, y las fortalezas de jóvenes definidas en la primera fase.

En general, se consideran esenciales: plan de negocios, plan de financiamiento, plan de comercialización, sondeos locales para determinar el tamaño del mercado para cada emprendimiento, así como otra información adicional que el comité solicite para tener una idea más clara del potencial del emprendimiento.

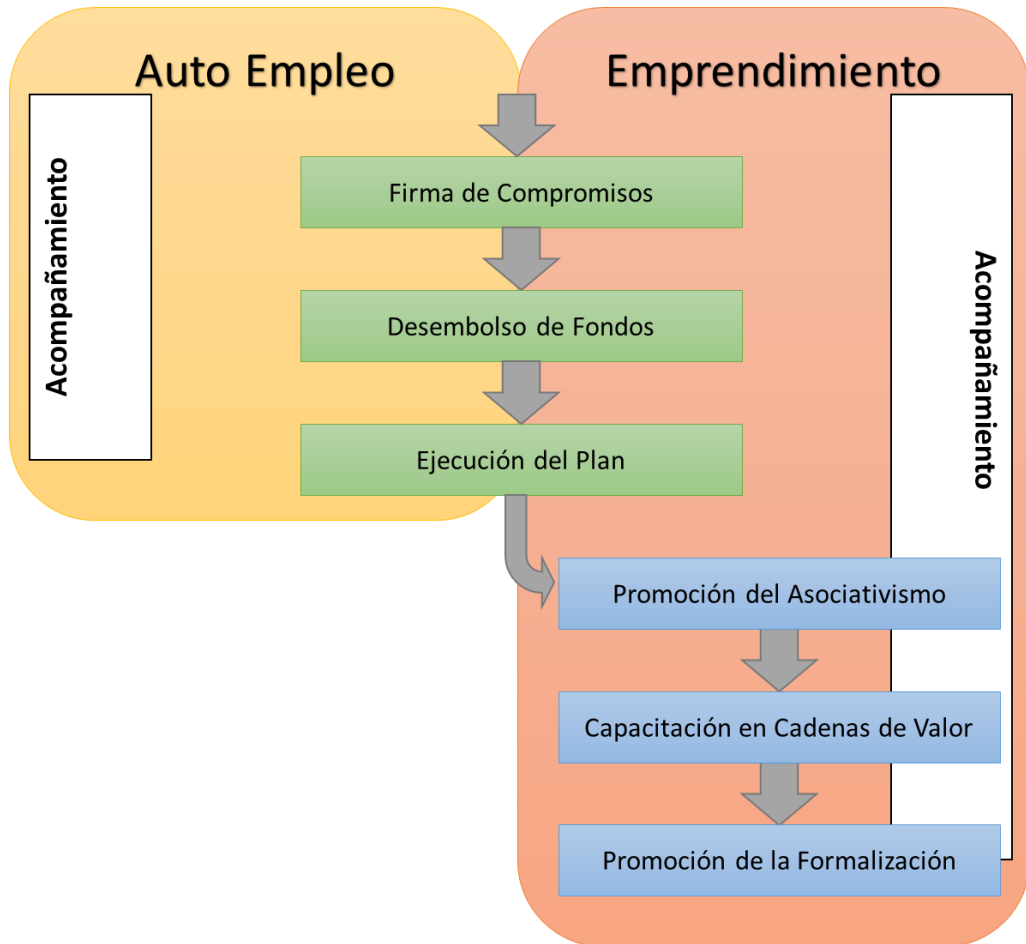
El tiempo que se destina para esta etapa es de 6 meses. Los primeros procesos de capacitación pueden ser cortos dependiendo de la cantidad de talleres, duración de cada uno, y la cantidad de jóvenes participantes.

El mayor tiempo (aproximadamente 4 meses) se consume en las actividades de elaboración de los planes y sondeos del tamaño del mercado, pues los jóvenes deben dedicar tiempo a trabajar en equipo (o individual) y prepararse para corregir o ajustar sus planes durante la marcha.

Para los talleres se recomienda contratar personal especializado (consultores), ya que son actividades puntuales, sin embargo, los jóvenes requieren de apoyo técnico, por lo que es necesario que haya un personal del proyecto con conocimiento y experiencia en la temática por cada región donde se implementa el proyecto, o mínimamente, con disponibilidad de tiempo para visitar todas las regiones.

Etapa de Ejecución

Esta es la tercera y última etapa de la estrategia. Tiene la finalidad de entregar los desembolsos de fondos de acuerdo a los planes de negocio aprobados para las iniciativas emprendedoras y para los auto empleados.



Tanto los jóvenes en auto empleo como los grupos de emprendedores firman compromisos con Vecinos Honduras para devolver los fondos recibidos a plazos. Esto

forma la cultura de responsabilidad financiera en los jóvenes y les cimienta la idea que los fondos no son un regalo, sino una oportunidad que deben aprovechar.

Una vez acordado lo anterior, se procede a desembolso de fondos y ejecución del plan de negocios. Dependiendo de cada emprendimiento y el acceso de los jóvenes a movilizarse fuera de sus comunidades, algunos insumos y materiales pueden no estar disponibles en sus comunidades, por lo que el proyecto puede colaborar con la adquisición de estos en otras ciudades.

Los jóvenes que se han agrupado en emprendimientos hasta ahora han recibido procesos de formación en asociativismo, organización, y gobernanza de sus grupos. Adicionalmente se impartirán talleres de Cadenas de Valor y se promoverá la formalización a los emprendimientos más prometedores.

Esto se debe a los buenos resultados que algunos emprendimientos han tenido al vincularse con otros jóvenes a través de redes sociales con la finalidad de expandirse fuera del mercado local. Por otro lado, se introduce la promoción de la formalización para evitar que los emprendimientos pierdan buenas oportunidades en el futuro.

Puesto que en esta etapa es donde los jóvenes reciben el financiamiento y ejecutan sus planes de negocio, es necesario que se ofrezca supervisión, acompañamiento, y apoyo externo a cada emprendimiento de manera específica; de acuerdo con los retos que cada uno enfrente.

Esto implica que el personal del proyecto encargado del componente invierte gran parte de su tiempo a estas labores, y se debe tener un enfoque práctico de resolución de problemas. Algunos emprendimientos enfrentarán problemas que ante un agente externo pueden parecer “sencillos” de resolver, pero para los jóvenes que por primera vez experimentan una oportunidad de estas pueden ser difíciles.

La buena y permanente comunicación con cada emprendimiento es esencial, así como las reuniones entre emprendimientos para compartir experiencias y aprender la forma como otros con emprendimientos similares han resuelto sus problemas.

LÍNEAS DE ACCIÓN

Eje 1: Fortalecimiento de Capacidades de Equipo Técnico VH

Objetivo: Mejorar las capacidades técnicas del equipo de Vecinos de Honduras que trabajará en la estrategia del componente de AutoEmpleo y Emprendimiento, mediante la participación en talleres generales y específicos e intercambios de experiencias.

Líneas	Acciones
Facilitar y promover la asimilación de la metodología de cadenas de valor en el equipo técnico de VH.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Buscar socios con quien Vecinos de Honduras pueda intercambiar experiencias y aprender sobre implementación de proyectos de emprendimiento. ▪ Identificar instituciones nacionales que puedan brindar talleres de capacitación en temas de emprendimiento y negocios. ▪ Identificar instituciones nacionales (cooperantes, ONGs, instituciones del gobierno) que puedan elaborar e impartir talleres de capacitación específicos sobre cadena de valor
Fortalecer las capacidades del equipo técnico en aprovechamiento de tecnologías de la información.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar talleres de rápida aplicación práctica que le permitan al personal de Vecinos de Honduras, mejorar el desempeño de sus funciones. ▪ Permitir al personal participar en talleres de herramientas tecnológicas, y talleres de negocios. ▪

Eje 2: Desarrollo de Emprendimientos

Objetivo: Aumentar la cantidad de iniciativas de emprendimiento juveniles, mediante la promoción de cultura emprendedora y el financiamiento de emprendimientos orientados a mercado.

Líneas	Acciones
Fomentar una cultura de emprendimiento entre jóvenes.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar talleres motivacionales para elevar el interés de la población joven dentro de sus comunidades. ▪ Propiciar eventos entre emprendedores dentro de las comunidades que les permita vender sus productos y servicios, así como recibir retroalimentación de los clientes. ▪ Facilitar intercambios de experiencias entre emprendedores fuera de sus comunidades para que mejoren las relaciones con otros emprendedores y desarrollen cadenas de valor.
Financiar emprendimientos orientados a mercado.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expandir el componente de AutoEmpleo y Emprendimiento al departamento de Santa Bárbara. ▪ Desarrollar talleres motivacionales de emprendimiento entre jóvenes, procurando identificar las características en los jóvenes que los hagan más propensos a tener éxito con sus emprendimientos. ▪ Aumentar la cantidad de emprendimientos, y el número de comunidades en las que se trabaja, procurando siempre la diversidad entre emprendimientos y la orientación al mercado.

<p>Aumentar el número de emprendimientos formalizados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incentivar la formalización de los emprendimientos desde temprano, proporcionando información adecuada para el registro de emprendimientos ante los actores relevantes. ▪ Vincular los emprendimientos formales con nuevos actores a nivel nacional, procurando que de estas nuevas relaciones se deriven beneficios tangibles para los emprendimientos. ▪ Visibilizar a los emprendimientos formales a nivel comunitario y regional, como ejemplo que otros emprendimientos procuren seguir.
---	---

Eje 3: Fortalecimiento de Capacidades de Emprendedores en Cadenas de Valor

<p>Objetivo:</p>	<p>Mejorar las capacidades de los emprendedores para: leer los mercados regionales, elaborar cadenas de valor, y estrechar relaciones con otros emprendedores.</p>
-------------------------	--

Líneas	Acciones
<p>Facilitar y promover la asimilación de la metodología de cadenas de valor en los emprendedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar instituciones nacionales que puedan brindar talleres de capacitación en temas de emprendimiento y negocios. ▪ Identificar instituciones nacionales que puedan elaborar e impartir talleres de capacitación específicos sobre cadena de valor. ▪ Buscar otros emprendedores de otros proyectos con quienes los emprendedores de Vecinos de Honduras puedan intercambiar experiencias y aprender sobre cadenas de valor.

Facilitar condiciones para que los emprendedores estrechen relaciones.

- Realizar ferias de emprendedores, permitiendo que los emprendedores visiten varios lugares (dentro de sus comunidades, en otras comunidades, en la cabecera municipal, en otros municipios, en otros departamentos, etc).
- Motivar la reflexión en los emprendedores para que distingan las características de los consumidores en las distintas regiones (consumidores rurales vs consumidores de ciudades, etc)
- Realizar intercambios de experiencias entre emprendedores en distintos lugares (similar a las ferias de emprendedores)
- Realizar intercambios de experiencias entre emprendedores en distintos rubros (agrícolas con comerciales, de servicios con agrícolas, etc.)

Participación activa de jóvenes emprendedores en cadenas de valor

- Promover y estimular el surgimiento de organizaciones de jóvenes con emprendimientos en cadenas de valor.
- Con el concurso de otros actores implementar procesos de fortalecimiento de las organizaciones de jóvenes emprendedores para mejorar su funcionalidad, sostenibilidad y capacidad de incidencia.
- Fomentar la agrupación de estas organizaciones de emprendedores en una instancia municipal, regional, o por rubros.

Eje 4: Mayor participación Equitativa de las Mujeres

Objetivo:

Procurar la inclusión de mujeres en los emprendimientos no solo como miembros pasivos, sino como miembros activos en todos los espacios de toma de decisiones.

Líneas	Acciones
Reducir la exclusión económica de las mujeres jóvenes.	<ul style="list-style-type: none">▪ Incrementar el número de mujeres jóvenes que reciben formación técnica para transformación de productos locales.▪ Incrementar el número de mujeres jóvenes que reciben formación de negocios.▪ Aumentar la cantidad de oportunidades económicas generadoras de ingreso para las mujeres.
Promover la participación de las mujeres jóvenes en espacios de toma de decisión.	<ul style="list-style-type: none">▪ Crear conciencia entre los jóvenes sobre la importancia de la participación activa de las mujeres en la vida económica de la familia, y la comunidad.▪ Generar interés entre cooperantes y otras ONGs por desarrollar acciones conjuntas que apunten a reducir el desempleo, y la informalidad, entre mujeres jóvenes.

CONDICIONES PARA EL ÉXITO

Para implementar la Estrategia y garantizar la sostenibilidad de los resultados, se necesita cumplir algunas condiciones:

A lo Interno de Vecinos Honduras

- Mayores esfuerzos de Vecinos de Honduras por coordinar y vincular a los emprendimientos con cadenas de valor regionales, que les permitan a los jóvenes emprendedores, mejorar sus perspectivas de ingreso y la sostenibilidad de los emprendimientos.
- Dedicar más recursos (tiempo, financiero, humano) para la consolidación de los resultados de este nuevo componente.
- Fortalecimiento de capacidades del equipo técnico de Vecinos de Honduras para comprender y diseñar cadenas de valor como componente de la estrategia de autoempleo y emprendimiento.
- Continuar con el apoyo financiero y asesoramiento técnico – económico a los jóvenes emprendedores recién iniciados, brindando seguimiento y apoyo activo al emprendimiento, aun cuando este ya no reciba apoyo financiero de Vecinos Honduras.
- Conformar redes locales y regionales de jóvenes emprendedores agrupadas de distintas formas: por actividad económica de los emprendimientos, por la región del país, por el tipo de cadena de valor en que participan, etc.
- Diseñar un mecanismo de monitoreo y evaluación para el programa de autoempleo y emprendimiento que le permita a Vecinos Hondura, los cooperantes, y los jóvenes emprendedores, vigilar y ajustar la ejecución de la estrategia.
- Identificar con mas certeza, los jóvenes con aptitudes favorecedoras del emprendimiento como mecanismos de preselección: orientación al riesgo, capacidad de auto aprendizaje, habilidad para innovar y crear, locus de control interno, entre otras.

En lo externo:

- Mejorar la capacidad de Vecinos de Honduras y los emprendedores por leer los patrones de comercio regionales: demandas de productos o servicios en una región pueden satisfacerse con producción en otra región, demanda de insumos para algunos productos pueden traerse de otra región.
- Voluntad política de los gobiernos locales, instituciones del estado, y otros actores relevantes por alcanzar objetivos de mejoramiento progresivo del bienestar de los jóvenes y consolidación de los resultados de sus emprendimientos.
- Diálogo abierto, honesto, y permanente entre todos los actores involucrados: jóvenes emprendedores, gobiernos locales, instituciones estatales, cooperantes, y otros.
- Participación activa y organizada de la población joven como beneficiarios, creadores y emprendedores en las diferentes etapas del proyecto: conociendo sus capacidades de emprender, las realidad económica de sus comunidades, los talleres de formación de habilidades emprendedoras.
- Incorporar otros actores con experiencia en empleo, emprendimientos, y particularmente cadenas de valor que puedan acompañar los emprendimientos de la etapa actual a la de formalización.

MARCO LEGAL

En relación al tema de juventud y empleo, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, existe un diverso conjunto de tratados, convenios, acuerdos, leyes, disposiciones, reglamentos y otros instrumentos normativos que conforman un amplio y suficiente marco que respaldarán las acciones de la Estrategia de Vecinos de Honduras.

Este marco y sus instrumentos se han venido desarrollando desde aproximadamente 1950 – 1960 cuando se establecen las bases para regular el derecho al trabajo, pasando por 1978 donde se trata la igualdad de género, y por 2005 en donde se enfocan políticas de incorporación de jóvenes al mercado laboral. A continuación, describimos las más relevantes de manera cronológica.

Convenciones, Convenios y Tratados Internacionales

- Los principales convenios, convenciones y declaraciones son: Convenios N° 100, 105 y 111 de la OIT (1956, 1958, 1960) que buscan establecer las bases y regular el derecho al trabajo, por ejemplo, en cuestiones de igualdad, no discriminación, abolición del trabajo forzoso, así como promover la creación de condiciones mínimas en materia de derechos laborales.
- El Convenio 138 sobre la edad mínima para trabajar (1976), ratificado por el Congreso Nacional en 1980 que establece en catorce años la edad mínima buscando progresivamente la abolición del trabajo infantil.
- Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer, 1978 [Decreto 979-80] insta al Estado de Honduras a que ponga más empeño en aplicar la legislación vigente y a que incorpore una perspectiva de género en la legislación, para garantizar una mayor igualdad entre el hombre y la mujer, sobre todo en: empleo, condiciones de trabajo, representación en la administración pública, violencia en el hogar.
- La Declaración de Mar del Plata, IV Cumbre de Presidentes de las Américas (Argentina, 2005) procura facilitar la incorporación de los jóvenes al mercado laboral, ampliando la cobertura y mejorando la calidad de los servicios de información y orientación laboral.

Legislación Nacional

Políticas, Leyes, Planes	Contenido referido a empleo y juventud
Constitución de la República	Toda persona tiene derecho al trabajo, a escoger libremente su ocupación y a renunciar a ella, también a que goce de condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo, así como a la protección contra el desempleo. (Art. 127)
Código del Trabajo	Regula las relaciones laborales para garantizar al trabajador y empleador condiciones favorables al trabajo. Se prohíbe cualquier tipo de discriminación. Los mayores de 16 pueden celebrar contrato de trabajo individual. Pueden trabajar los mayores de 14 años, con autorización de sus padres
Código de la Niñez y la Adolescencia, Dec. 73/96	El trabajo de los niños (menor de 18 años) debe ser adecuado a su edad, condiciones físicas y desarrollo intelectual y moral
Pacto por la Infancia, la Adolescencia y Juventud 2005	Se compromete al Estado en establecer y ejecutar una política pública para la plena inserción y participación de las/os jóvenes en la vida económica del país, con igualdad de oportunidades, sin discriminación, de forma digna y coadyuvante a su desarrollo integral. Incluye: formación e inserción laboral, acceso al crédito, apoyo al desarrollo empresarial y fortalecimiento de programas de vivienda joven.
Ley Marco para el Desarrollo Integral de la Juventud (decreto 260-2005)	Es el marco jurídico, político e institucional para promover el pleno desarrollo de los jóvenes (12 – 30 años).
Política Nacional de Juventud. INJ, 2010 - 2014	Lineamientos estratégicos: Participación ciudadana juvenil; Educación, Cultura popular, arte, deporte y recreación; Trabajo digno; Salud Integral y Estilo de vida saludable; Protección social frente a la violencia; Justicia como base de una cultura de paz

Políticas, Leyes, Planes	Contenido referido a empleo y juventud
Plan de Empleo juvenil 2011 - 2013	<p>Busca generar condiciones de empleo digno y autoempleo que faciliten el desarrollo de la capacidad innovadora de los/as jóvenes (14 – 30 años) para su inserción al mercado de trabajo.</p> <p>Líneas Estratégicas: Fortalecimiento institucional, Incidencia y Diálogo Social; Educación técnica, desarrollo tecnológico y comunicación para la empleabilidad; Fomento al emprendedurismo y desarrollo empresarial juvenil con acceso a activos productivos.</p>
Ley para la Generación de Empleo, Fomento a la Iniciativa Empresarial, Formalización de Negocios y Protección a los Derechos de los Inversionistas. Dec. 284-2013	<p>Estimula la promoción de inversiones para generación de empleo, la simplificación de los trámites para iniciar un negocio, facilitar y abaratar los costos para abrir un negocio, y formalizar las actividades económicas que pueden convertirse en iniciativas empresariales.</p>

BIBLIOGRAFÍA

- FAO. (2012). *Gestión Social y Emprendedurismo: 8 pasos para implementar un programa de capacitación con personas jóvenes rurales*. San José, Costa Rica.
- Flores Fonseca, M. A. (2008). *Bono Demográfico en Honduras*. Córdoba, Argentina.
- GED. (2013). *Emprendedores Gestionando Negocios*. Lima, Perú.
- giz. (2011). *Guía Metodológica: Implementación del Proceso de Fomento de Cadena de Valor*. Managua, Nicaragua.
- Jaramillo Baanante, M. (2004). *Los Emprendimientos Juveniles en América Latina: ¿una respuesta ante las dificultades de empleo?* Buenos Aires, Argentina.
- Lundy, M., Gottret, M., Ostertag, C., Best, R., & Ferris, S. (2007). *Participatory Market Chain Analysis for Smallholder Producers*. Cali, Colombia.
- OIT. (1993). Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. *Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE)*. Ginebra, Suiza.
- OIT. (2015). *Transición a la formalidad en la economía rural informal*. Ginebra, Suiza.
- Padilla Pérez, R., & Oddone, N. (2016). *Manual para el Fortalecimiento de Cadenas de Valor*. México.
- Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., & Kamiya, M. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá, Colombia: CAF.
- Suazo Matute, M. L., Zelaya Ochoa, M., & Torres Bonilla, G. A. (2014). *La juventud en Honduras en el contexto del bono demográfico*. Tegucigalpa, Honduras: Universidad Nacional Autónoma de Honduras.