



## Guía para el panel Desarrollo de Base y Generación de Ingresos

Versión preliminar 10/11/11

### Introducción (moderador)

RedEAmérica entiende que la pobreza no solo se expresa a través de la carencia de ingresos, bienes y servicios. Para RedEAmérica, es igualmente un problema asociado a la falta de capacidades para buscar e aprovechar las oportunidades, para influir en las decisiones públicas, para decidir sobre su propio destino. Por eso, RedEAmérica decidió centrarse en la construcción de capacidades colectivas, y cree firmemente que esta es la inversión social con mayores posibilidades de generar retornos significativos y efectos prolongados en las comunidades y en la sociedad.

En RedEAmérica, la pregunta es como articular la generación de ingresos y la construcción de capacidades que promueve el enfoque de Desarrollo de Base? Las iniciativas de generación de ingresos pueden ser experiencias para generar ingresos a los más pobres. Y esta es una tarea importante.

Ahora bien, RedEAmérica quiere que las iniciativas generen ingresos dignos para los más pobres, que contribuyan a mejorar su calidad de vida, pero quiere además que en este proceso, se construyan capacidades colectivas en las organizaciones de la comunidad para sostener, renovar y crecer sus iniciativas, que se propicien vínculos con otros actores como la gran empresa, las cadenas de distribución y comercialización, con actores públicos y gremiales que definen las políticas en este campo.

Los miembros de RedEAmérica han desarrollado iniciativas muy destacadas en generación de ingresos a lo largo de América Latina, pero no están contentos con sus buenos resultados, quieren cada día entender mejor cómo elevar el impacto de estas iniciativas, cómo generar capacidades e vínculos duraderos en estas organizaciones, que mejoren las condiciones de sostenibilidad de las mismas iniciativas, entre otros temas.

En este panel, presentaremos una iniciativa hemisférica que ha diseñado RedEAmérica junto con el Banco Interamericano para mejorar las condiciones económicas de las familias de bajos ingresos en 7 países, y consolidar un modelo de desarrollo de base, fortalecimiento organizacional y generación de ingresos, a través de alianzas. Luego, escucharemos tres experiencias de miembros de RedEAmérica que unen los conceptos del desarrollo de base y generación de ingresos y reflexionaremos sobre los resultados y desafíos que afrontan estas iniciativas.

### Experiencias Invitadas

- (nombre de la iniciativa.....) liderado por la Fundación Odebrecht de Brasil
- (nombre de la iniciativa.....) liderado por Andes de Cajamarca de Perú
- (nombre de la iniciativa.....) liderado por Fundación Polar de Venezuela
- (nombre de la iniciativa.....) liderado por Fundación Pantaleón de Guatemala

### Dinámica

El escenario estará organizado con sillas cómodas, de tal forma que parezca una sala de visitas para conversar sobre el tema.

El panel durará dos horas.

El moderador hará una introducción del tema y presentará a cada uno de los panelistas (7 minutos).

Habrà una primera ronda donde las Fundaciones expondrán las experiencias (28 minutos), y una segunda ronda donde se establecerà una conversación sobre la base de algunas preguntas sugeridas (45 minutos).

Terminada la sesión de preguntas y respuestas, el moderador invitarà a ver el video del Programa BID-RedEAmérica que es respuesta de la Red a la necesidad de seguir profundizando en mejores estrategias para combatir la pobreza en la región (10 minutos). Concluido el video, el moderador indicará que se hará un acto de firma del Acuerdo entre el BID y RedEAmérica para lanzar el Programa Fortalecimiento de las Organizaciones de Base para Combatir La Pobreza. (30 minutos)

### **Presentación de cada experiencia**

En 7 minutos (sin ayuda de power point) cada expositor deberá abordar los siguientes tópicos:

- Cual es el objetivo de la experiencia: qué se quiere resolver
- Cuanto tiempo lleva de ejecución
- Cómo se desarrolla la experiencia: grandes etapas y actividades
- A la fecha, cuáles son los resultados más sobresalientes y las principales lecciones aprendidas

*Nota: Se sugiere que la exposición introduzca logros y a la vez reflexiones y aprendizajes. Cualquier iniciativa social tiene aciertos y desaciertos, y se aprende de ambos. Es importante transmitir esto al público. Utilice cifras, pocas y contundentes y redondas para poder transmitir la idea clara. No se utilizarán materiales de apoyo como Presentaciones en Power Point. Se trata de un formato en el que se invita a la discusión de los temas.*

### **Preguntas sugeridas para moderador**

Las preguntas deberán ser escogidas teniendo en cuenta la pertinencia y relevancia frente a las exposiciones hechas por los panelistas, sea porque pueden facilitar el tratamiento de un tema no abordado, o para profundizar algún aspecto, o para forzar una reflexión importante para el auditorio.

Los proyectos de generación de ingresos implican mucho esfuerzo técnico, tecnológico y financiero. Con frecuencia el resultado es menor al esfuerzo realizado. Como se maneja las expectativas de quiénes apoyan estas iniciativas y de las comunidades apoyadas?

Cuales son las capacidades colectivas que deben adquirir las organizaciones de la comunidad a través de las iniciativas de generación de ingresos?

¿Es posible elevar los ingresos y generar ingresos dignos y suficientes para la comunidad a partir de proyectos con las organizaciones comunitarias? Cuáles son las condiciones de éxito para lograrlo? Cuál es la clave? Existe alguna evidencia para mostrar que este es un camino posible y deseable en una escala grande, más allá de pequeños proyectos "boutique"?

Las fundaciones o las empresas deben jugar papeles distintos al apoyo de los proyectos de generación de ingresos de las organizaciones comunitarias para garantizar buenos resultados? Por ejemplo ayudar a establecer puentes para los procesos de comercialización, o en el caso de empresas comprar a las organizaciones que apoyan? Por qué si o por qué no? Que ejemplos y retos tiene cada alternativa?

¿Por qué los proyectos de generación de ingresos suelen ser muy puntuales frente al problema que se quiere resolver? Usted cree que es así, cómo se puede ampliar la escala de estas iniciativas y su impacto?

Las políticas públicas pueden generar un entorno propicio o adverso para los negocios de los más pobres. Está de acuerdo? Cómo trabajar sobre este punto?

En su opinión los negocios inclusivos promovidos por las empresas son una alternativa más eficaz y sostenible para generar ingresos y mejorar la calidad de vida que el apoyo a los proyectos de generación de ingresos de organizaciones comunitarios que no se inscriben como negocios inclusivos?

¿Es factible promover que la gran empresa se encadene con los negocios de los más pobres y contribuya a crear capacidades duraderas para sostener el crecimiento de la actividad económica y social?

Cuáles son los principales retos de los proyectos de generación de ingreso y cómo los ha enfrentado?