

IDEAS PRINCIPALES

- ▶ La prioridad de las comunidades afectadas por las catástrofes humanitarias es la protección, la recuperación y el desarrollo de los recursos necesarios para garantizar su seguridad alimentaria y sus medios de subsistencia a medio y largo plazo. La pérdida de los recursos de las comunidades desplazadas a raíz del conflicto o durante la huida de sus lugares de origen restringe sobremanera sus actividades de subsistencia y su acceso a los mercados.
- ▶ El desarrollo de medios de subsistencia para las poblaciones desplazadas es una herramienta de protección y por tanto ha de coordinarse con los agentes de protección. A través de ello se busca el desarrollo humano de los desplazados y la coexistencia pacífica entre la población de los campamentos y la de acogida. Al mismo tiempo ayuda a evitar el desarrollo de mecanismos negativos para sobrellevar la situación, como los favores sexuales o los empleos mal remunerados.
- ▶ Los programas de subsistencia tienen el objetivo de proteger y promover en la medida de lo posible la seguridad alimentaria, la producción agrícola, los pequeños negocios y el empleo. En los campamentos, hay que promover estrategias de subsistencia apropiadas y fomentar una justa remuneración. De esta manera, hay que procurar frenar las pérdidas materiales de los desplazados y promover su autosuficiencia y recuperación. En la medida de lo posible hay que intentar apoyar las estrategias de subsistencia y superación, promoviendo más oportunidades a largo plazo.
- ▶ En ausencia de agencias especializadas en seguridad alimentaria y subsistencia o, si las hubiera, en coordinación con éstas, las agencias gestoras de campamentos, han de analizar las capacidades y posibilidades reales de subsistencia dentro y fuera de los campamentos. Se puede fomentar el empleo de la población del campamento por ejemplo, en proyectos en el área circundante del campamento – como la limpieza de nuevos terrenos – a cambio de remuneración en efectivo o con alimentos.
- ▶ La población de los campamentos ha de tener acceso al mercado local y los campamentos han de tener su propio mercado que favorezca el comercio entre la población del campamento y la de acogida. La agencia gestora del campamento ha de fomentar el acceso de todas las personas al mercado en condiciones de seguridad y asignar a un comité de campamento la planificación y gestión cotidiana del mercado.

INTRODUCCIÓN

Las personas desplazadas que han perdido todos sus bienes productivos, económicos, financieros y sociales a raíz de conflictos armados o desastres naturales, tienen el derecho a proteger, recuperar, mejorar y desarrollar sus medios de subsistencia. Esto tiene especial importancia en los campamentos, en los que la comunidad depende en gran parte de la asistencia y los servicios de terceros para cubrir sus necesidades y ejercer sus derechos. El desarrollo de medios de subsistencia es clave para reforzar la seguridad alimentaria, evitar una relación de dependencia, reducir la vulnerabilidad y promover la autosuficiencia. Asimismo puede contribuir al desarrollo de nuevas capacidades que aumenten el bienestar y las oportunidades futuras de la población desplazada.

Las agencias gestoras de campamentos pueden contribuir a mejorar la calidad de vida de la población y fomentar estrategias positivas de subsistencia identificando a las agencias pertinentes y coordinándose con ellas para organizar actividades de capacitación técnica y apoyo agrícola, si fuera conveniente, así como proyectos de generación de ingresos. Estas actividades han de estar basadas en un previo análisis participativo del entorno social, económico y medioambiental de la población del campamento y la comunidad local.

Las agencias gestoras de campamentos han de hacer todo lo posible por evitar que la población del campamento desarrolle mecanismos negativos para sobrellevar la situación, tales como los favores sexuales, el robo o el acceso gratuito a determinados bienes a través de la corrupción o la manipulación.

El fomento de nuevos medios de subsistencia también puede contribuir a mejorar la seguridad en los campamentos, ya que puede ayudar a generar empleo y promover un enfoque constructivo que ayude a mitigar el aburrimiento, la frustración, las actividades delictivas y la violencia en general. También puede ayudar a combatir los riesgos de protección que surgen a raíz del consumo de alcohol o de drogas así como los casos de violencia de género. El trabajo, la participación en actividades -incluso a pequeña escala- y la independencia alimentaria ayudan a recobrar la dignidad y la autoestima.

Algunos proyectos y estrategias positivas de subsistencia que se organizan con frecuencia en los campamentos y que fomentan la seguridad alimentaria son:

- horticultura o agricultura a pequeña escala: puede fomentarse a través de la distribución de semillas y herramientas, el apoyo para procesar los alimentos o la capacitación;
- pesca y cría de pollos o ganado menor: puede fomentarse a través del suministro de artículos de pesca o de ganado;
- mercados y actividad comercial entre la población del campamento y la población de acogida: para ello se necesita la infraestructura adecuada, medidas pertinentes de seguridad y bonos de dinero o alimentos para su intercambio en las tiendas. Hay que procurar que los alimentos distribuidos en los campamentos no acaben en los puestos del mercado;

- pequeños negocios: para ello habrá que promover programas de generación de ingresos o de microcrédito para fortalecer la capacidad de la población en gestión de negocios y otras áreas importantes;
- actividades de generación de ingresos: ello incluye la producción artesanal o la costura y puede requerir algún tipo de capacitación, apoyo para la comercialización, o la creación de tiendas de “comercio justo” para controlar o subvencionar los precios; y
- trabajo remunerado: puede tener lugar fuera del campamento a través de empleos remunerados o en el marco de los sistemas de mantenimiento y desarrollo del campamento. Puede ser más pertinente el fomento de proyectos de “dinero-por-trabajo” (cash-for-work o CFW) o “trabajo-por-alimentos” (food-for-work o FFW).

La elección de una u otra estrategia dependerá de los conocimientos, la cultura, las capacidades, los recursos y los mecanismos sociales de ambos, así como de las normas de la comunidad de acogida, las políticas del campamento y las oportunidades ofrecidas.

! “Los medios de subsistencia comprenden las capacidades, los bienes (que incluyen recursos tanto materiales como sociales) y las actividades que se requieren para gozar de un medio de ganarse la vida que permita la supervivencia y el bienestar en el futuro. Las estrategias de medios de subsistencia son los medios prácticos o las actividades a través de los cuales las personas tienen acceso a los alimentos o cuentan con ingresos con los que adquirir alimentos, mientras que las estrategias de afrontamiento son las respuestas temporales a la inseguridad alimentaria.” (Manual Esfera, Carta Humanitaria y Normas mínimas de respuesta humanitaria pág. 128)

CUESTIONES FUNDAMENTALES

ROLES Y RESPONSABILIDADES

Análisis

Incluso en ausencia de agencias especializadas en medios de subsistencia, la agencia gestora del campamento puede intentar promover las estrategias de subsistencia de la población del campamento. Para ello hace falta un análisis exhaustivo y participativo de las necesidades, los recursos, las habilidades, los conocimientos y las características socioeconómicas de la población del campamento, así como del entorno político y jurídico del mismo.

Al analizar la comunidad del campamento, habrá que considerar:

- sus estrategias de subsistencia y superación, tanto actuales como anteriores
- sus habilidades, capacidades y conocimientos – incluidos los de las mujeres, personas con necesidades específicas y la comunidad de acogida
- su estratificación social y niveles de vulnerabilidad
- las opiniones y prioridades de cada grupo según sus diferentes roles y estatus
- sus recursos (humanos, organizativos, financieros y naturales)
- el modelo de consumo doméstico y su fuente de recursos económicos y alimenticios.

También será importante analizar:

- la demanda de determinados bienes y servicios a nivel local
- si existe el ahorro y cuáles son los mecanismos
- qué relación económica hay entre la población del campamento y la comunidad de acogida – comercial o de intercambio de bienes y de mano de obra.

▶▶ *Ver la Herramienta 4 de UNHCR's Handbook for Self-Reliance (Manual del ACNUR para la Autosuficiencia).*

Participación y coordinación

El siguiente paso es hablar con los diferentes agentes y la comunidad desplazada y la de acogida acerca de las áreas en las que necesitarían un mayor apoyo para el desarrollo de medios de subsistencia así como su viabilidad. Una buena forma de conocer las opiniones y las prioridades de los diferentes grupos de la comunidad es a través de reuniones de grupos focales. La agencia gestora del campamento también ha de fomentar la creación de un comité de mecanismos de subsistencia y asegurar la participación de las mujeres y de grupos con necesidades específicas en el mismo.

Las actividades de fomento de medios de subsistencia están íntimamente ligadas a la recuperación temprana y el desarrollo. Es fundamental que exista una buena coordinación entre los actores de protección, de recuperación temprana y de desarrollo para garantizar que los proyectos de subsistencia de la población desplazada reciban el apoyo necesario y que tengan un enfoque integral a largo plazo.

▶▶ *Ver la herramienta del ACNUR para el Análisis Participativo en las Operaciones, en el CD-Rom del Kit.*

El lugar del campamento

Un momento clave en el que las agencias gestoras de campamento pueden influir en las futuras oportunidades de subsistencia de la población es durante la selección del lugar del campamento. El emplazamiento puede ser determinante

para las futuras opciones y oportunidades de subsistencia de la comunidad. La construcción de campamentos en lugares remotos, aislados de toda fuente de empleo y de producción, obligará a su población a depender por completo de la asistencia y no les permitirá mantener intercambios comerciales con la comunidad.

▶▶ *Para más información sobre la selección del lugar de los campamentos, consultar el capítulo 7.*

▲ Tras el tsunami del sur de Sri Lanka, muchas de las comunidades que se habían asentado en campamentos y asentamientos por la costa, fueron reubicadas hacia el interior. Aunque en parte ello se debía al temor de muchas comunidades a vivir cerca del mar, la selección del lugar también estaba guiada por intereses económicos y políticos. Cuanto más lejos de la costa, más barata era la tierra; además, el gobierno quería crear una franja costera en la que no se permitiera construcción alguna. Con el traslado al interior, muchas familias que vivían de la pesca se encontraron de pronto sin acceso sencillo y directo al mar. En consecuencia, muchos hombres de la comunidad se tuvieron que instalar la mayor parte del tiempo en chozas temporales en la playa para poder salir de pesca mañana y tarde. Muchas de las mujeres que se tuvieron que separar de sus familiares, relataron cómo se habían tenido que ir a vivir con otros hombres, dados los problemas que tuvieron que enfrentar a causa del abuso del alcohol por parte de los hombres en los asentamientos.

Conocimientos comerciales

La agencia gestora del campamento ha de comprender bien el funcionamiento de la economía y el comercio locales para fomentar el intercambio comercial y monitorear y fomentar la viabilidad y seguridad del acceso de la población del campamento al mercado local. La población del campamento, incluidos los grupos con necesidades específicas, ha de poder tener acceso físico y económico al mercado y éste tiene que ofrecer alimentos y artículos no alimentarios de primera necesidad a precios asequibles.

La agencia gestora del campamento, ha de cooperar estrechamente con la población del mismo para asegurar un espacio de mercado donde se pueda comprar y vender con facilidad. Teniendo en cuenta que este espacio quizás tenga que ampliarse en el futuro, habrá que evaluar cuidadosamente los posibles riesgos de seguridad y las necesidades de protección. La infraestructura básica de un mercado ha de incluir:

- instalaciones que protejan de las inclemencias del tiempo;
- letrinas para hombres y mujeres;
- un sistema de recogida de basuras;
- infraestructura para grupos con necesidades específicas.

Es fundamental garantizar la seguridad en el mercado para que se pueda acceder al mismo de forma sencilla y segura, sobre todo las mujeres y las niñas. El mercado y las carreteras o los caminos para acceder a él han de estar bien iluminados cuando oscurezca y han de resultar fácilmente accesibles tanto a los residentes del campamento como a la población local de manera que se fomente la interacción social y económica.

! El acceso a los mercados y la disponibilidad de productos pueden depender en gran parte de las políticas gubernamentales, incluida la política monetaria y comercial. Las agencias gestoras de campamentos y sus contrapartes han de tener en cuenta la influencia de estos factores en su trabajo para mejorar la situación.

►► *Para más información, consultar el segundo capítulo del Manual de Esfera.*

Promoción del acceso al mercado y a los recursos naturales

Las autoridades locales a veces pueden limitar, o incluso impedir, el acceso de las poblaciones desplazadas a los mercados y a los recursos locales. En la medida de lo posible, la agencia gestora del campamento ha de abogar a favor del intercambio económico entre la comunidad desplazada y la de acogida así como del uso compartido de los recursos naturales. De esta forma, puede promover el acceso a recursos naturales fundamentales como los bosques, las aguas de pesca y la tierra cultivable.

El estrés medioambiental y el agotamiento de los escasos recursos medioambientales en las zonas de los campamentos constituyen a veces un gran desafío. El acceso a los recursos naturales puede ser una fuente de tensión y conflicto entre la comunidad de acogida y la del campamento. El agotamiento o la degradación de los recursos naturales, como el agua o la madera, pueden afectar sobremedida a las estrategias de subsistencia en el futuro. La agencia gestora del campamento ha de ser consciente de la carga adicional que ello puede suponer para la comunidad de acogida e involucrarla en el análisis del estado del medio ambiente.

La normativa local sobre el acceso a los recursos naturales ha de ser respetada; para ello es posible que la agencia gestora del campamento tenga que llevar a cabo campañas de sensibilización y actividades de monitoreo. Además, se tiene que involucrar activamente a la población del campamento

y a la comunidad de acogida en la búsqueda de medidas de prevención y soluciones para en el control de los recursos naturales y del impacto medioambiental.

►► *Para más información sobre el medio ambiente, consultar el capítulo 6.*

La coordinación de proyectos de subsistencia

A menudo, los proyectos de subsistencia comienzan cuando ya está bastante avanzado el ciclo vital de los campamentos. Estos proyectos a veces aumentan las alternativas de subsistencia y contribuyen al desarrollo de las capacidades existentes en este ámbito. La agencia gestora del campamento ha de asegurarse de que estas actividades estén bien coordinadas y basadas en un buen entendimiento del contexto a fin de:

- evitar solapamientos entre los programas de subsistencia o entre las respectivas agencias;
- asegurarse de que todos los programas y las agencias lleguen a los diferentes sectores de la población;
- centrarse en las capacidades que más necesite la comunidad y las que pudieran resultar más útiles con relación al retorno, la reintegración o el reasentamiento;
- fomentar que los análisis de necesidades de los demás grupos sectoriales incluyan la perspectiva de los medios de subsistencia,
- garantizar la posibilidad de participación de la población de acogida;
- involucrar a las mujeres y a los grupos con necesidades específicas;
- dar un seguimiento continuo a nuevas iniciativas y garantizar que reciben todo el apoyo y retroalimentación que requieran.

OPORTUNIDADES LABORALES

Las agencias gestoras de campamentos han de promover al máximo las oportunidades laborales, por ejemplo, intentando que la construcción de la infraestructura del campamento sea una fuente de empleo para la población local. En la medida de lo posible, habrá de contratarse tanto a miembros de la población del campamento como de la población local con el fin de crear oportunidades para todos y promover el intercambio de competencias y conocimientos. La agencia gestora de campamentos ha de invitar a todas las demás agencias del campamento a hacer lo mismo.

Hay que recordar lo siguiente:

- todas las agencias han de ponerse de acuerdo sobre el sistema de remuneración o compensación y sobre el nivel salarial
- hay que dar prioridad a los hogares con personas vulnerables y aquellos que sólo tengan una persona con capacidad laboral
- todas las agencias del campamento deberían tener como objetivo el que la proporción de hombres y mujeres contratados corresponda con la de la población en general

- las políticas de contratación y remuneración han de ser justas, claras y transparentes.

En aquellos casos en que los residentes del campamento no encuentran trabajo en la comunidad de acogida – por ejemplo en el sector de la agricultura – o si, al contrario, no se permite que la población de acogida se beneficie de las labores de construcción en el campamento o de otras oportunidades de trabajo – pueden surgir tensiones entre las dos comunidades. En la medida en que surjan oportunidades para las dos comunidades, se logrará una relación más armoniosa.

El tipo de remuneración, ya sea en efectivo o con alimentos, o la combinación de ambos, se ha de evaluar y decidir según el contexto y en estrecha cooperación con la población del campamento. Como se señalaba más arriba, los residentes del campamento han de involucrarse al máximo en la planificación de programas de fomento del empleo. Estos programas se pueden adaptar para contribuir al desarrollo de la infraestructura del campamento y al suministro de servicios. No obstante, no han de poner en peligro las iniciativas de movilización de la comunidad existentes, la participación voluntaria y el desarrollo de un sentimiento de pertenencia, sobre todo en lo que se refiere a los servicios comunitarios, incluidos los mercados, centros comunitarios o escuelas.

! La remuneración en efectivo tiene implicaciones de seguridad! En caso de remuneración en efectivo, la agencia gestora del campamento y la agencia responsable del programa de subsistencia han de garantizar que el pago se lleve a cabo en un lugar seguro que permita a la gente contar su dinero y guardárselo en condiciones de seguridad. La circulación de gran cantidad de dinero en efectivo puede fomentar la corrupción del propio personal de las agencias. En el momento del pago, por tanto, siempre deberán estar presentes al menos dos miembros del personal con responsabilidades bien definidas.

La agencia gestora del campamento y los proveedores de servicios han de estar alerta ante posibles casos de explotación en relación con el empleo y las actividades de generación de ingresos tanto dentro como fuera del campamento. En particular, hay que hacer todo lo posible por mitigar el riesgo de explotación de mujeres y niñas. En muchas ocasiones, las personas desplazadas aceptan trabajos peligrosos, abusivos, duros o mal remunerados para mantener a sus familias.

El derecho a buscar empleo fuera del campamento es un derecho fundamental y hay que promoverlo; ahora bien, ello ha de hacerse con un buen conocimiento de la economía local y dando igual importancia a las consecuencias tanto positivas como negativas que ello pueda acarrear para las comunidades de acogida. De esta forma se pueden evitar el resentimiento y los problemas de convivencia en el futuro y permitir, a su vez, que los refugiados y los desplazados contribuyan a la economía local.

! “Dinero-por-trabajo” (cash for work)

Las agencias gestoras de campamentos a cargo de programas de “dinero-por-trabajo” para la población del campamento deben:

- crear un comité para discutir y acordar las tarifas que correspondan a cada tipo de actividad comercial, servicio o capacidad, de manera que se garantice una remuneración transparente, clara y basada en las tarifas locales
- contratar a personal, tanto calificado como no, del campamento y de la comunidad de acogida
- garantizar procedimientos de contratación claros y transparentes
- basar la remuneración en el trabajo realizado, de manera que las tarifas correspondan a un rendimiento determinado (por ejemplo, el número de ladrillos colocados o el número de metros excavados para un drenaje) en lugar de una tarifa diaria, que es más difícil de supervisar
- Disponer de un equipo de monitoreo o contratar a un encargado para el control de la calidad, el proceso, el tiempo y el cumplimiento de las condiciones acordadas
- en la medida de lo posible, buscar la igualdad de participación de hombres y mujeres
- formar a uno o varios miembros del personal de gestión del campamento en temas de control financiero
- utilizar dicha capacitación para promover los conocimientos de contabilidad y finanzas de los residentes del campamento
- dividir la planificación de los grandes proyectos en diferentes fases para garantizar su estabilidad y favorecer la participación del mayor número posible de personas
- utilizar a trabajadores técnicamente cualificados para que capaciten a otros como aprendices y remunerar apropiadamente a los “capacitadores”
- utilizar proveedores locales para el suministro de materiales y herramientas
- ser conscientes del efecto que pueden tener los proyectos de emergencia sobre los precios y el mercado local
- Si el acceso al mercado local y a los alimentos es limitado, los proyectos de “trabajo-por-alimentos” pueden ser más apropiados que los de “dinero-por-trabajo”.

! La agencia gestora del campamento y la organización encargada de los proyectos de subsistencia han de garantizar que las oportunidades de empleo no generen absentismo escolar

! Los bares y los pequeños pubs en campamentos y asentamientos similares suelen estar bastante concurridos. Con frecuencia, los trabajadores abusan del alcohol al recibir su dinero. Cuando los hombres destinan los ingresos familiares a la bebida u otras drogas y dejan pocos recursos para la compra de productos del hogar u otros artículos de primera necesidad, surgen serios problemas de protección. La agencia gestora del campamento y la de subsistencia han de vigilar la situación y sensibilizar a los hombres acerca de sus responsabilidades hacia las mujeres y los niños y niñas que dependen de ellos.

COMERCIO

Cuando los campamentos están situados en zonas remotas, el acceso de su población al mercado local es difícil, o imposible, limitándose su capacidad comercial. La falta de acceso puede ser también consecuencia de la inseguridad en los alrededores del campamento, el acoso policial, la falta de un estatuto legal, la falta de documentos de identidad o de políticas específicas locales o gubernamentales. Ante las restricciones de acceso al mercado local y de contacto con la población de acogida, el mercado del campamento recobra una importancia aún mayor para la interacción social y comercial. Sin embargo, si no tienen acceso a los mercados de fuera del campamento, las personas desplazadas tendrán muchas dificultades para desarrollar actividades que les generen algún tipo de beneficio económico en el campamento. En estos casos, las iniciativas de seguridad alimentaria o los programas de subsistencia pueden ser de gran ayuda.

La relación económica entre la población del campamento y la población local se puede promover de varias formas. A través de diferentes instancias de coordinación y cooperación se puede reunir a los representantes de la comunidad de acogida y a los miembros del comité del mercado del campamento para discutir las posibilidades de intercambio comercial y el acceso al mercado local. Estas discusiones han de tener en cuenta el nivel de pobreza de la población de acogida y el desarrollo económico de la zona, así como los bienes y las necesidades de la población local.

El monitoreo de las fluctuaciones del mercado (por ejemplo, tras las distribuciones de comida) puede ayudar a la agencia gestora del campamento a mantenerse al tanto de una posible inflación y a hacerse una idea del clima

económico en el campamento. Este tipo de sondeos de mercado pueden ayudar a clarificar las cuestiones relacionadas con los impuestos y planificar sistemas estandarizados y justos para todos. El monitoreo permanente de los mercados (tanto respecto a la disponibilidad de productos como a los precios) también es clave para evaluar la situación de seguridad alimentaria, la evolución de la producción agrícola y la comercialización de los productos. Asimismo, puede ayudar a anticipar posibles crisis alimentarias debidas a la escasez de alimentos o al fuerte aumento de los precios.

►► *Para más información, ver las Notas de Orientación del Manual de Esfera, págs. 157 a 159.*

LA AGRICULTURA, LA HORTICULTURA Y LA CRÍA DE ANIMALES

En función de la experiencia de la población, del emplazamiento y del tamaño de los campamentos, así como las posibilidades de acceso a huertos y tierras cultivables, algunos residentes de los campamentos pueden dedicarse a algún tipo de actividad agrícola. Incluso en el ámbito urbano, la horticultura puede fomentar una dieta nutritiva y equilibrada y generar ingresos.

Durante el proceso de selección del lugar de campamento hay que averiguar la disponibilidad y la calidad de tierras de cultivo a pequeña escala o para la cría de animales. El acceso a las mismas puede negociarse más tarde con la comunidad de acogida y las autoridades. Es posible que se necesiten actividades de capacitación, el suministro inicial de semillas o animales, así como algún tipo de seguimiento y servicios de apoyo. En algunas situaciones, como en el caso de un crecimiento urbano excesivo, pueden ofrecerse actividades de capacitación rural para la horticultura o el cultivo que motiven a la gente a regresar al campo.

! El cultivo de la tierra o la cría de animales en los campamentos han de planificarse bien para no impedir el acceso de otros grupos a recursos vitales, sobre todo al agua.

CAPACITACIÓN Y PROYECTOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS

En los campamentos a menudo se ofrecen programas de capacitación técnica y de generación de ingresos. La modalidad y el contenido de estos programas varían mucho según la población, la cultura y el entorno socioeconómico

del campamento. La capacitación y los proyectos de generación de ingresos pueden tener ventajas a corto y largo plazo. A largo plazo, ambas actividades pueden ayudar a la gente a encontrar trabajos relacionados con sus capacidades y experiencia. Además, la capacitación técnica y comercial y la experiencia adquirida al participar en actividades de generación de ingresos pueden tener implicaciones positivas para el futuro y facilitar la reintegración socioeconómica en el país o en el lugar de origen o de reasentamiento.

Determinados tipos de capacitación pueden beneficiar además a la población de acogida. Este tipo de programas con la comunidad de acogida han de basarse en consultas con la misma y en un análisis detallado que permitan identificar y responder a sus intereses, preferencias y recursos.

Las actividades de capacitación y de generación de ingresos en los campamentos también pueden contribuir considerablemente a que la población desplazada vaya recuperando la sensación de normalidad y la autoestima. La capacitación puede ayudar también a reducir el estrés y los efectos del trauma. Involucrar a la población del campamento en programas de capacitación y en negocios a pequeña escala puede además ayudar a protegerlos contra el reclutamiento forzoso o voluntario en grupos armados.

! Es necesario estudiar todos los aspectos jurídicos relativos al estatus de la comunidad del campamento y su derecho al trabajo, sus obligaciones fiscales, su libertad de circulación y el acceso a oportunidades económicas. Ello afectará sus posibilidades de generación de ingresos así como el grado en que puedan utilizar las competencias adquiridas recientemente con relación al mercado de trabajo local.

La capacitación vocacional puede tomar formas muy diferentes, tales como:

- el aprendizaje de un oficio con capacitadores calificados entre los desplazados
- el aprendizaje con la práctica del oficio
- seminarios y talleres
- actividades de capacitación

! Es fundamental prestar especial atención a las personas con necesidades específicas y grupos de riesgo que lleven a cabo alguna actividad económica o que puedan llegar a hacerlo. Las agencias encargadas de estas actividades y las que las apoyen han de organizar actividades específicas de capacitación o de generación de ingresos para grupos o personas tales como las mujeres a cargo del hogar, las personas que viven con VIH/SIDA, los jóvenes, las personas con discapacidad y otros grupos excluidos por la sociedad del campamento.

Para que funcione, la capacitación en el ámbito de la autogestión ha de ir acompañada de cursos de alfabetización, de formación básica en aritmética, así como en gestión de negocios, que proporcionen los conocimientos fundamentales para llevar a cabo estudios de viabilidad y todo lo relativo al cálculo de costos, comercialización de productos, administración financiera y contabilidad.

►► *Para más información, ver el Anexo 1.13.1 del UNHCR's Handbook for Self-Reliance (Manual del ACNUR para la Autosuficiencia)*

Las agencias gestoras de campamentos han de tener presente lo siguiente:

- las habilidades que no se utilizan durante los meses que siguen a la capacitación se suelen perder rápidamente
- es fundamental evitar que toda la gente se dedique a una misma actividad de generación de ingresos para no saturar el mercado y no limitar la oportunidad de generar ingresos a la larga: es imperativo, por tanto, llevar a cabo un análisis exhaustivo de las necesidades y las oportunidades existentes, así como del mercado local
- es esencial coordinarse con las agencias pertinentes para evitar solapamientos y fijar los estándares relativos a los incentivos, el suministro de materiales y la certificación y duración de la capacitación
- la selección de los residentes del campamento y los miembros de la comunidad de acogida ha de ser justa y transparente
- es importante ayudar a los proveedores de programas de subsistencia a identificar posibles aprendices entre la población de acogida y la del campamento
- es vital fomentar la implicación de la comunidad de acogida
- hay que estar en contacto con los proveedores de programas de subsistencia para asegurarse que sus programas de capacitación tengan un componente de “formación de capacitadores”
- la duración de las diferentes actividades de capacitación puede variar según su naturaleza y el contexto; es importante que la certificación que se entregue al final de estas actividades refleje claramente el contenido de la capacitación
- es posible que las actividades de capacitación en los campamentos se tengan que limitar a periodos de tres a seis meses para que pueda participar el mayor número de gente posible
- hay que identificar y designar instalaciones de capacitación y de almacenamiento adecuadas.

! Una vez completados los cursos de capacitación, los participantes han de tener la oportunidad de formar a su vez a otras personas que residan en el campamento. Para ello hay que llevar a cabo cursos de “formación de capacitadores”. Estas actividades son una buena inversión, ya que contribuyen a la sostenibilidad de la capacitación y benefician a la comunidad tanto a corto como a largo plazo.

SUBSIDIOS

Los programas de generación de ingresos pueden ir acompañados de un sistema de subsidios, que suelen incluir cursos de alfabetización, conocimientos básicos de aritmética y negocios. El sistema de subsidios se diferencia del de microcrédito en que no requiere reembolso. Los subsidios pueden entregarse en dinero o en especie, dependiendo de la disponibilidad de los artículos necesarios en el mercado local y de los destinatarios. El sistema de subsidios es especialmente pertinente para apoyar el desarrollo de medios de subsistencia de los sectores más vulnerables de la población de los campamentos, así como para ayudar a determinados individuos a conseguir artículos determinados cuando tienen un acceso limitado al mercado. En ocasiones, las personas que hayan utilizado bien sus subsidios podrían recibir un préstamo más adelante.

SISTEMAS DE MICROCRÉDITO

Los programas de generación de ingresos pueden incluir un servicio de microcrédito acompañado de la capacitación necesaria, ya sea en materia de alfabetización o de gestión de negocios. Los microcréditos permiten a mujeres y hombres en situación de pobreza acceder al capital necesario para iniciar actividades comerciales independientes y contribuyen a su propio desarrollo económico.

Puede ser difícil iniciar programas de microcréditos en campamentos, ya que se requiere:

- una cierta estabilidad política y demográfica;
- los clientes adecuados, con espíritu emprendedor;
- un sistema económico que funcione y que tenga liquidez; y
- un enfoque a largo plazo que parta del análisis y el diseño adecuados de los programas.

- *Para que funcionen, los microcréditos han de provenir de agencias con experiencia en este ámbito y estar basados en buenas prácticas. La promoción del comercio y de actividades comerciales independientes puede beneficiar tanto a los desplazados como a la comunidad de acogida. Para más información, ver el Anexo 1.13.1 del UNHCR's Handbook for Self-Reliance (Manual del ACNUR para la Autosuficiencia) así como el manual de capacitación de la OIT/ACNUR Introduction to Microfinance in Conflict-Affected Communities (introducción al sistema de microcrédito para comunidades afectadas por el conflicto).*

PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CAMPAMENTO


La participación de la población desplazada es fundamental para la protección, la recuperación y el desarrollo de los medios de subsistencia, sobre todo justo después de las emergencias, donde las distribuciones masivas de emergencia suelen recibir la prioridad absoluta, por encima de la capacitación o de los programas de generación de ingresos.

Una forma de facilitar el periodo de transición tras las emergencias y de implicar a la población de los campamentos, a la vez que se fortalecen sus medios de subsistencia, es involucrarlos en el cuidado, mantenimiento y desarrollo del campamento, como se mencionaba con anterioridad. Otras actividades con este fin incluyen:

- crear un comité de subsistencia o grupos de interés o de apoyo con capacidades específicas
- crear un comité para el mercado del campamento, que se encargue de planificar, establecer y gestionar el mercado, incluido lo relativo a la recogida de basuras e higiene alimentaria
- crear instancias y grupos focales para el debate con la población del campamento y la de acogida sobre temas alimentarios y de generación de ingresos, así como otras cuestiones de índole comercial
- tener en cuenta las diferentes estrategias de los hombres, las mujeres y los adolescentes para desarrollar medios de subsistencia.

Es esencial incluir a la población del campamento en los análisis de sus necesidades y la planificación de proyectos de generación de ingresos; asimismo, han de recibir capacitación para el desarrollo de las actividades que resulten más apropiadas y viables. Las mujeres han de estar igualmente representadas en este tipo de instancias.

- *Para más información sobre la participación de la comunidad, consultar el capítulo 3.*

 Bajo determinadas condiciones cuidadosamente controladas, las personas desplazadas pueden jugar un papel importante en el suministro de materiales de construcción para el desarrollo del campamento, a la vez que se crean oportunidades de subsistencia. Tanto en Sierra Leona como en Sri Lanka, una agencia gestora de campamentos ayudó a los residentes de los mismos y a las comunidades de acogida atendiendo a su solicitud de material adecuado y económico para la construcción de tejados a base de hojas de palma entretejidas. La contratación conjunta de las dos comunidades contribuyó a mejorar su relación – la comunidad de acogida cosechaba la materia prima, que a su vez era procesada por los residentes del campamento. De esta forma, las personas desplazadas pudieron contribuir al desarrollo de sus propios campamentos – aumentando su dignidad y su sentimiento de pertenencia – a la vez que se creaba un importante medio de subsistencia.

PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES

Es importante garantizar la participación de las mujeres en las actividades agrícolas, de capacitación y de generación de ingresos en condiciones de igualdad, y de tal manera que se respete su cultura. Puede hacer falta una tarea de sensibilización permanente sobre la necesidad de garantizar la participación de las mujeres, así como actividades concretas para conseguirlo. Dadas las tareas tradicionales del hogar, que a menudo requieren mucho tiempo, hay que planificar con cuidado los horarios de las actividades de capacitación y demás iniciativas de empleo. Se pueden establecer para ello guarderías u otro tipo de sistemas para el cuidado de los niños que permitan la participación permanente de las mujeres. En algunas culturas, la participación de las mujeres estará condicionada a que estén acompañadas de algún miembro de su familia, ya sea hombre o mujer.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LAS AGENCIAS GESTORAS DE CAMPAMENTOS

- El lugar del campamento se ha escogido teniendo en cuenta las oportunidades de subsistencia y el acceso al mercado local.
- Se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo del contexto socioeconómico y de la situación de seguridad alimentaria de la población desplazada, así como de sus medios de subsistencia (pasados y actuales).
- Este análisis ha sido participativo y ha involucrado a las mujeres y a los representantes de grupos con necesidades específicas.
- Se han identificado las prioridades relativas a la protección de los bienes de la comunidad y a la promoción, apoyo y desarrollo de sus medios de subsistencia.
- La agencia gestora de campamentos identifica y promueve programas que apoyen el desarrollo de estrategias positivas de subsistencia.
- La población del campamento y de la comunidad de acogida participan plenamente en las actividades de planificación, ejecución, supervisión y evaluación de los proyectos de subsistencia.
- Los mercados son accesibles y seguros y cuentan con la infraestructura de apoyo necesaria – como carreteras de acceso e iluminación.
- Se ha establecido un comité para el mercado del campamento.
- La agencia gestora del campamento promueve el acceso de la población del campamento a recursos vitales – como la tierra, la cría de animales y el agua – para apoyar sus medios de subsistencia.
- Se han identificado los problemas medioambientales y se ha actuado en consecuencia para garantizar una buena gestión de los recursos naturales escasos en beneficio tanto de la población de acogida como de la del campamento.

- Los proyectos de subsistencia se centran en el desarrollo de las capacidades que más se necesitan; asimismo incluyen a la comunidad de acogida, las mujeres y los grupos con necesidades específicas.
- La agencia gestora del campamento da prioridad a la contratación de la población del campamento para los proyectos de cuidado, mantenimiento y desarrollo del campamento e incita a los proveedores de servicios a que hagan lo mismo.
- Las iniciativas de “dinero-por-trabajo” y “trabajo-por-alimentos” están bien planificadas y son justas y adecuadas para el contexto específico.
- Se facilitan los contactos comerciales necesarios entre los residentes del campamento y la comunidad local.
- Se apoyan proyectos agrícolas para mejorar el nivel de nutrición y los medios de subsistencia.
- Las actividades de capacitación y los proyectos de generación de ingresos tienen en consideración el contexto cultural, así como las necesidades, las preferencias y los recursos (humanos, económicos y naturales) existentes.
- Se brinda apoyo a grupos de personas con necesidades específicas y de mujeres para que desarrollen una actividad económica.
- Se utilizan sistemas de microcrédito cuando existe una demanda de servicios financieros y capacidad de reembolso por parte de los clientes.
- Se han identificado las personas extremadamente vulnerables – que dependen de terceros para la supervivencia diaria y no cumplen los requisitos para acceder a un microcrédito.
- La población del campamento, incluidas las mujeres, juega un papel fundamental en el desarrollo de todas las actividades para promover los medios de subsistencia en el campamento, y reciben el apoyo necesario para el cuidado de los niños.

HERRAMIENTAS

! Prácticamente todas las herramientas, publicaciones y demás documentos de referencia están incluidos en el CD-ROM adjunto a la versión impresa del Kit. También se incluyen los enlaces a los recursos en internet.

- **Lista de evaluación para los cuestionarios de análisis**
Esta lista, incluida por cortesía del programa de Sierra Leona de Acciones para los derechos del Niño (ARC) pretende ayudar a las agencias gestoras de campamentos a llevar a cabo un análisis de las necesidades, el origen y las experiencias, las actividades económicas de la comunidad de acogida, la demanda local y la relación económica actual o potencial entre los residentes del campamento y la población de acogida.
- **Ejemplo de Memorándum de Entendimiento entre la agencia gestora del campamento y un encargado de capacitación a nivel local**
En este caso, el acuerdo se refiere al material adquirido por la agencia gestora del campamento. También especifica los términos de referencia para la utilización del centro de capacitación en el campamento así como el tipo de incentivos que pagará la agencia gestora del campamento a los capacitadores
- **Humanitarian Policy Network, 2001. *Food-security Assessments in Emergencies: a Livelihood Approach*. HPN Network Paper 36 a. (Evaluaciones de seguridad alimentaria en situaciones de emergencia: perspectiva de los medios de subsistencia)** http://www.oxfam.org.uk/resources/downloads/emerg_manuals/Food-security-and-livelihoods.pdf
- **ICRC, 2007. *Guidelines for Cash Transfer Programming*. (Directrices para la programación de transferencias de dinero en efectivo)** <http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/html/publication-guidelines-cash-transfer-programming>
- **Livestock Emergency Guidelines and Standards (LEGS). (Directrices y Estándares de Emergencia para Ganadería)** <http://www.livestock-emergency.net/>
- **OXFAM, 2006. *Cash-Transfer Programming in Emergencies: A Practical Guide*. (Programación de transferencias de dinero en efectivo en situaciones de emergencia: una guía práctica)** <http://publications.oxfam.org.uk/oxfam/display.asp?isbn=0855985631>
- **ACNUR, 2006, *Herramienta del ACNUR para el diagnóstico participativo*.** www.acnur.org/biblioteca/pdf/6404.pdf

LECTURAS RECOMENDADAS Y BIBLIOGRAFÍA

Oliver Bakewell, id21. *Refugees and Local Hosts: A livelihoods Approach to Local Integration and Repatriation.*

<http://www.id21.org/insights/insights44/insights-iss44-art02.html>

Simona Cavaglieri. *Livelihoods and Micro-finance in Refugee Camps (Masters Thesis).* <http://www.gdrc.org/icm/disasters/Livelihoods.pdf>

Christina Clark, 2006. *Livelihood Networks and Decision-making among Congolese Young People in Formal and Informal Refugee Contexts in Uganda, Households in Conflict Network, Working Paper 13.* <http://www.hicn.org/papers/wp13.pdf>

FAO/IFAD/WFP, 2003, “From Emergencies to Sustainable Development”. *Working Together, Issue 5.* www.ifad.org/pub/jp/e/n5eng.pdf

Migraciones Forzadas #20, 2004. “Medios de vidas sostenibles: ¿semillas de éxito?”. <http://www.migracionesforzadas.org/pdf/RMF19-20/rmf19-20.pdf>

Valerie Guarnieri, FAO, 2003. *Food aid and Livelihoods: Challenges and Opportunities in Complex Emergencies.* Food and Agriculture Organisation. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/009/ae518e.pdf>

Households in Conflict Network. <http://www.hicn.org/>

Organización Internacional del Trabajo (OIT), ACNUR, 2002. *Introduction to Micro-finance in Conflict-affected Communities. A Training Manual.*

<http://www.ilo.org/public/english/employment/crisis/download/excombs.pdf>

International Labour Organization (ILO), 1997. *Manual on Training and Employment Options for Ex-combatants.*

www.ilo.org/public/english/employment/crisis/download/excombe.pdf

Karen Jacobsen, Feinstein International Famine Center, 2004. Tufts University. *Microfinance in protracted refugee situations: Lessons from the Alchemy Project.*

http://nutrition.tufts.edu/docs/pdf/famine/MF_Lessons.pdf

Susanne Jaspars and Jeremy Shoham, Overseas Development Institute, 2002. *A Critical Review of Approaches to Assessing and Monitoring Livelihoods in Situations of Chronic Conflict and Political Instability, Working Paper 191.*

http://www.odi.org.uk/publications/working_papers/wp191.pdf

Sue Lautze, Feinstein International Famine Center, 1997. *Saving Lives and Livelihoods, The Fundamentals of a Livelihood Strategy.*

<http://nutrition.tufts.edu/docs/pdf/famine/lives.pdf>

Livelihoods Connects. <http://www.livelihoods.org>

MBP, Micro Finance Following Conflict. “Frequently asked Questions on Basic Microfinance Concepts”, Brief No. 8. <http://www.infiniste.org/sites/www.mireda.org/DOCUMENTS/00473.pdf> and **“Microfinance for Special Groups: Refugees, Demobilized Soldiers and Other Populations”, Brief No. 7.** http://www.gdrc.org/icm/disasters/Following_Conflict_Brief_7f.pdf

Geetha Nagarajan, ILO, UNHCR, 1999. *Microfinance in Post-conflict Situations. Towards Guiding Principles for Action.*

www.microfinancegateway.com/files/2934_file_02934.pdf

Geetha Nagarajan, ILO. *Developing Micro-finance Institutions in Conflict-affected Countries: Emerging Issues, First Lessons Learnt and Challenges Ahead.*

www.ilo.org/public/english/employment/ent/papers/conflict.htm

Overseas Development Institute, *Livelihoods and Chronic Conflict Working Papers Series.* http://www.odi.org.uk/publications/working_papers/livelihood_chronic_conflict.html

Jason Phillips, 2004. “Challenges to the effective implementation of microfinance programmes in refugee settings”, *Revista Migraciones Forzadas*

<http://www.migracionesforzadas.org/pdf/RMF19-20/index.html>

Jessica Schafer, Overseas Development Institute, 2002. *Supporting Livelihoods in Situations of Chronic Conflict and Political Instability: Overview of Conceptual Issues, Working Paper 183.*

http://www.odi.org.uk/Publications/working_papers/wp183.pdf

Barry Sesnan, Graham Wood, Marina L. Anselme and Ann Avery, 2004.

“Skills training for youth”, “Capacitación en destrezas para jóvenes”, *Revista Migraciones Forzadas*

<http://www.migracionesforzadas.org/pdf/RMF19-20/index.html>

Jane Travis, 2004. “Intervenciones de subsistencia basadas en crédito en un campo de refugiados en Zambia”, *Migraciones Forzadas.*

<http://www.migracionesforzadas.org/pdf/RMF19-20/index.html>

ACNUR, 2005. *Handbook for Self-Reliance.*

http://www.unhcr.org/pubs/self_reliance/handbook_for_self_reliance.pdf

ACNUR, 2002. *Livelihood Options in Refugee Situations: A Handbook for Promoting Sound Agricultural Practices*. http://www.sheltercentre.org/shelterlibrary/items/pdf/Livelihood_options_refugees_situations.pdf

ACNUR, 2004. *The Zambia Initiative: In Pursuit of Sustainable Solutions for Refugees in Zambia*. <http://www.unhcr.org/partners/PARTNERS/40a37b9f4.pdf>

USAID, 2005. *Livelihoods and Conflict. A Toolkit for Intervention*. http://www.usaid.gov/our_work/cross-cutting_programs/conflict/publications/docs/CMM_Livelihoods_and_Conflict_Dec_2005.pdf

Marc Vincent y Birgitte Refslund Sorensen, (eds.) 2001. *Caught Between Borders: Response Strategies of the Internally Displaced*.

Machtelt De Vriese, ACNUR, 2006. *Refugee Livelihoods: A Review of the Evidence*. <http://www.unhcr.org/publ/RESEARCH/4423fe5d2.pdf>

Women's Commission for Refugee Women and Children. "We Want to Work". *Providing Livelihood Opportunities for Refugees in Thailand*. http://www.womenscommission.org/pdf/Th_deleg.pdf

Programa Mundial de Alimentos, Food for Work. www.wfp.org/food_aid/food_for_work/index.asp

Helen Young et. al. Feinstein International Center, 2007. *Sharpening the Strategic Focus of Livelihoods Programming in the Darfur Region*. <http://fic.tufts.edu/downloads/DarfurLivelihoods.pdf>

