



## *Actividades generadoras de ingresos*

*Una salida de la pobreza  
Cómo planificar un proyecto  
Haciendo funcionar el dinero  
Cómo seleccionar  
una actividad*

## Comentario

### Oportunidades de ingresos

**Bienvenidos a Horizontes 62. Este número examina una de las necesidades más acuciantes de las personas mayores – el ingreso. El derecho de las personas mayores a la independencia económica se enfatiza en los acuerdos internacionales más importantes, y sin embargo las personas mayores a menudo ven negado su acceso a oportunidades de generación de ingresos, únicamente en razón de su edad.**

**Con un poquito de ayuda, muchas personas mayores pueden emprender negocios propios que les generen un ingreso suficiente como para marcar una diferencia real. Sin embargo, es importante que seamos realistas acerca del papel que juegan las actividades generadoras de ingresos a pequeña escala, y que ejerzamos presión para que las personas mayores obtengan su pleno derecho a obtener un ingreso de otras fuentes, por ejemplo, a recibir beneficios sociales del Estado.**

**Envíenos su opinión para incluirla en una edición futura.**

**Celia Till y Alex Bush**  
Editores

### Índice

<a href="#">Una salida de la pobreza</a>	<a href="#">4</a>
<a href="#">‘Cadenas de transferencia’</a>	<a href="#">6</a>
<a href="#">Trabajando con huertos comunales</a>	<a href="#">7</a>
<a href="#">Cómo planificar un proyecto</a>	<a href="#">8</a>
<a href="#">Haciendo funcionar el dinero</a>	<a href="#">10</a>
<a href="#">Cómo seleccionar una actividad</a>	<a href="#">12</a>
<a href="#">Trabajos artesanales rinden frutos</a>	<a href="#">13</a>
<a href="#">Recursos</a>	<a href="#">14</a>
<a href="#">Reviviendo el pasado</a>	<a href="#">16</a>

## Cartas de lectoras

### Independencia económica

La salud y la independencia económica son esenciales a cualquier edad. Si no hay independencia económica, no hay independencia.

La economía de una persona se compone de varios aspectos, entre ellos generar un ingreso, invertir y gastar con inteligencia. Básicamente, existen dos maneras de percibir ingresos: de fuentes ya existentes o desarrollando fuentes nuevas. Los siguientes puntos son válidos para ambas.

1. No regale a sus hijos todos sus ingresos y pertenencias. Confíe en sus hijos, pero mantenga algunos de sus bienes.
2. Vivir una vida larga le ha conferido una gran perspectiva y experiencia. Usted podría evaluar sus talentos y trabajar como voluntario en un área que realmente le interese. Uno se puede jubilar de un trabajo, pero no de la vida.
3. Usted puede empezar una segunda carrera, acorde con sus intereses reales.
4. Generar ingresos es difícil para las personas mayores. Sin embargo, puede haber muchas oportunidades ocultas. Abra sus ojos y oídos. Conozco a muchas personas mayores que están empezando negocios propios, desde clases de cocina, centros de atención diurna y cuidado

de niños hasta consejería voluntaria. Intente algo dentro de su área de experiencia e interés.

5. Usted puede trabajar como consultor de la organización para la cual trabajó anteriormente, o para otra organización dentro del mismo rubro.
6. Ponga por escrito las cosas que ha aprendido a lo largo de su vida y conviértalas en un libro, o colabore con artículos al periódico local, para introducir una perspectiva histórica.
7. Gaste su dinero con sabiduría. No desperdiciar dinero es también una forma de ganar dinero. Gaste su dinero en medidas preventivas de salud y en una alimentación nutritiva para prevenir el aumento de los costos de salud.

*G Sreenivasa Rao, Coordinador de Monitoreo y Comunicaciones, District Rural Development Agency c/o R. Bikshamaih, 11-8-198 Burhanpuram Khammam – 507001, AP India. Email: ebsreenu@rediffmail.com*

**Acogemos con interés las cartas de nuestros lectores. Favor escribir a: La Editora, Horizontes, HelpAge International, PO Box 32832, Londres N1 9ZN, Reino Unido. Fax: +44 20 7713 7993 Email: ctill@helpage.org Se reserva el derecho de editar las cartas.**

### Temas de ediciones futuras

Número 63 (septiembre de 2003)

#### **Fin de la vida**

Número 64 (diciembre de 2003)

#### **Discapacidad**

Número 65 (mayo de 2004)

#### **Salud mental**

Número 66 (agosto de 2004)

#### **Medios de comunicación social**

Acogemos artículos para su consideración, los cuales deberán ingresar a esta redacción tres meses antes del mes de publicación.

*‘La tercera edad es una bendición. No se puede comprar con dinero ni todo el mundo llega a ella, así que respeten a las personas mayores.’*

*Konate Musah M Kudus, Director Ejecutivo, Help the Victims, Tamale, Ghana (persona que respondió la encuesta de Horizontes)*

# Noticias

## Su opinión sobre *Horizontes*

Gracias a todos y todas los que nos devolvieron el formulario con la encuesta que publicamos en *Horizontes* 60, y a los que nos han enviado sus comentarios sobre el nuevo formato de *Horizontes*.

La opinión abrumadora de quienes respondieron desde más de 15 países es que las ediciones tematizadas y el nuevo diseño representan una mejora. *'Me agrada que aborden un tema específico a la vez!... 'es tan hermoso y me encanta!... 'es una mezcla excelente, muy relevante y práctica.'*

Todas las personas que respondieron opinaron que *Horizontes* había cubierto los temas muy bien o bastante bien, dependiendo de su trabajo e interés en el tema. Las secciones más populares son los estudios de casos, seguidos por la sección Anuncios, los artículos sobre 'cómo hacer' cosas, la sección Recursos y la introducción general.

Los lectores y lectoras usan *Horizontes* tanto en su propio trabajo como para enseñar a otros. *'Horizontes demuestra que existe preocupación por las personas mayores!... 'cualquier cosa que encontramos en Horizontes, tratamos de ponerla en práctica.'*

El trabajo que promueve *Horizontes* incluye: cuidado de personas mayores, cabildero, apoyo a asociaciones de personas mayores, capacitación de personas mayores que trabajan con otras personas mayores, visitas a domicilio, creación de ONG y trabajo con jóvenes y adolescentes.

Algunos lectores escribieron que valoraban el intercambio internacional de experiencias que ofrece *Horizontes*. *'Horizontes es una ventana al mundo, a través de la cual aprendo más acerca de otras personas mayores y cómo viven, además de cómo, al igual que yo, desean vivir más y mejor.'*

Algunos lectores solicitaron ediciones en más idiomas. *Horizontes* se

publica en inglés, español, ruso, ucraniano y tailandés. Lamentablemente, HelpAge International no tiene recursos para producir *Horizontes* en otros idiomas. Sin embargo, invocamos a los lectores a traducir y adaptar artículos de *Horizontes*, cosa que algunos hacen.

Los lectores sugirieron una variedad de temas para ediciones futuras, entre ellos: discapacidad, cuidado de niños por personas mayores, cuidado de los ojos, experiencias de personas mayores, cómo empezar un proyecto, la vida después de la muerte, métodos de capacitación, consejería, enfermedades mentales, memoria y envejecimiento, nutrición, envejecimiento saludable, estilos de vida amables con el envejecimiento, comparación de experiencias de envejecimiento en países desarrollados y en desarrollo, planes gubernamentales para las personas mayores, pensiones de jubilación, relaciones intergeneracionales, cómo emplean su tiempo las personas mayores, religión, por qué envejecen las personas, envejecimiento y muerte, educación permanente, capacitación de capacitadores, derechos, jubilación, los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Asimismo, se sugirió un concurso de escritura. Todos estos temas serán tomados en cuenta para ediciones futuras (algunos ya han sido tratados en ediciones pasadas e incluiremos un índice en el siguiente número).

La vasta mayoría de los encuestados opinó que el nuevo diseño era 'muy bueno'. Algunos pidieron un tamaño de letra más grande, un aspecto que vamos a considerar.

La ganadora del premio fue la señorita **R Scott Kellie**, del Centro de Rehabilitación de Matumaini en Kenia, quien ha recibido un paquete de libros y productos promocionales de HelpAge International.

## Folleto sobre Plan de Acción de Madrid



El folleto *Plan de Acción Internacional de Madrid sobre el Envejecimiento: Resumen* contiene estadísticas sobre las personas mayores y un resumen de los once temas centrales del Plan de Acción Internacional de

Madrid sobre el Envejecimiento, suscrito por representantes gubernamentales en la Segunda Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento en el 2002. El folleto ha sido publicado en español, inglés, francés, chino y árabe.

El folleto contiene asimismo un resumen de las recomendaciones puntuales del Plan de Acción para impulsar a las personas mayores a participar plenamente en el proceso de desarrollo y compartir sus beneficios.

*Mayor información: Programa de las Naciones Unidas sobre el Envejecimiento, DESA, DC2-1318, Naciones Unidas, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos. Tel: +1 212 963 0500 Fax: +1 212 963 3062 Email: sidorenko@un.org*

<http://www.un.org/esa/socdev/ageing>

## Caja de herramientas para el fortalecimiento de capacidades

La colección de recursos en inglés, *HIV/AIDS NGO/CBO support toolkit* (Caja de herramientas para apoyar a las ONG/OBC que trabajan en VIH/SIDA) incide sobre ocho áreas puntuales – introducción al trabajo de apoyo; planificación estratégica; selección de contrapartes; diseño de proyectos; apoyo técnico; intercambio de políticas, incidencia y aprendizajes; seguimiento y evaluación; así como administración y finanzas.

*Mayor información: Communications Team, International HIV/AIDS Alliance, Queensberry House, 104-106 Queens Road, Brighton BN1 3XF, Reino Unido. Email: ngosupport@aidalliance.org*

<http://www.aidalliance.org/ngosupport>

# Ganándose una salida de la pobreza

*Alex Bush explica por qué las personas mayores necesitan apoyo para realizar actividades generadoras de ingresos y qué tipos de apoyo pueden ser útiles.*



Sawang Kaewkantha/FOPDEV

*El señor Kham prensa tiras deshidratadas del tronco del banano para confeccionar canastas en el Centro de Desarrollo Empresarial para Personas Mayores Rurales de Chiang Mai, Tailandia. Las personas mayores que acuden al Centro reciben capacitación y apoyo técnico de la Fundación para el Desarrollo de las Personas Mayores.*

**E**n el mundo en desarrollo, las personas mayores figuran sistemáticamente entre los más pobres y marginados. La mayoría de las personas mayores nunca recibe una pensión de jubilación. En un proyecto en Tanzania rural, sólo dos personas mayores, de un total de 139, recibían algún tipo de pensión. Especialmente las mujeres tienden a trabajar fuera del sector formal y por lo tanto son menos susceptibles que los hombres a verse favorecidas con una pensión.

Muchas personas mayores desean percibir un ingreso – esperan mantenerse económicamente activas hasta que sus fuerzas se lo permitan. Pero, a medida que envejecen, su edad muchas veces las excluye de las oportunidades de generación de ingresos que están a disposición de las personas más jóvenes, por ejemplo, del empleo o préstamos bancarios para impulsar sus propios negocios.

En el pasado, las personas podían contar con recibir apoyo de sus familiares a

medida que ingresaban a la tercera edad. Sin embargo, en muchas partes del mundo los cambios en la estructura familiar, el deterioro económico, los conflictos armados y el VIH/SIDA han debilitado los sistemas de apoyo tradicionales, dejando a un número cada vez mayor de personas mayores abandonado a su propia suerte. En muchos casos, las personas mayores no sólo tienen que hacerse cargo de sí mismas sino también de los niños que han quedado bajo su cargo.

A medida que el mundo se desplaza cada vez más hacia una economía de mercado, cobra mayor vigencia la necesidad de las personas mayores de contar con un ingreso en efectivo.

## Beneficios más amplios

Para las personas mayores, percibir un ingreso representa no solamente seguridad económica y una oportunidad para mejorar sus condiciones de vida. En muchos casos,

fortalece su autoestima, mejora su posición dentro de la familia y la comunidad y las provee de un valioso contacto social.

Un grupo de mujeres mayores de Bangladesh utilizó las ganancias obtenidas del procesamiento de caña de azúcar para comprar blusas, que usaron debajo de sus saris. Mejorar su vestimenta reforzó su estado de ánimo y fortaleció su posición dentro de la sociedad.

En Tanzania, personas mayores que habían realizado actividades generadoras de ingresos a pequeña escala fueron tomadas más en serio como potenciales recursos y contratadas por el consejo municipal para administrar la recolección de basura.

El ingreso que perciben las personas mayores no solamente las beneficia a ellas. En muchos casos, las personas mayores utilizan dicho ingreso para contribuir al gasto familiar en pensiones escolares, alimentos, ropa y combustible.

## Un derecho reconocido

Las personas mayores tienen derecho a la independencia económica, un derecho que ha sido reconocido en los principales acuerdos internacionales. Los Principios de las Naciones Unidas a favor de las Personas de Edad, aprobados en 1991, mencionan la independencia como uno de los cinco principios claves. Sostienen que 'las personas mayores deben tener la oportunidad de trabajar o de tener acceso a otras posibilidades de obtener ingresos'.

El Plan de Acción Internacional de Madrid sobre el Envejecimiento, suscrito en la Segunda Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento en el 2002, menciona la erradicación de la pobreza de las personas mayores como un objetivo fundamental. Compromete a los gobiernos a incluir a las personas mayores en las políticas y programas

diseñados para alcanzar el Objetivo de Desarrollo del Milenio de reducir a la mitad el número de personas viviendo en la pobreza extrema antes del 2015.

En especial, el Plan de Acción de Madrid compromete a los gobiernos a ‘promover iniciativas de empleo independiente para las personas de edad, por ejemplo, alentando el desarrollo de pequeñas empresas y microempresas y garantizando el acceso al crédito a las personas de edad’.

Dichos compromisos tienen que ser respaldados por medidas concretas si las personas mayores han de tener una oportunidad real de ejercer su derecho a la independencia, y si los objetivos internacionalmente acordados de reducir la pobreza han de tener una opción real de cumplirse.

## Objetivos realistas

Muchas personas mayores ya están inmersas en actividades generadoras de ingresos a pequeña escala en áreas como agricultura, procesamiento de alimentos, confección de artículos para la venta o comercio al menudeo, y muchas más quisieran estarlo pero carecen de capital, habilidades empresariales o acceso a los mercados. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) pueden colaborar facilitando préstamos, capacitación, asesoría y enlace con otras organizaciones.

En muchos casos, la promoción de actividades generadoras de ingresos forma parte de un programa más amplio de abordaje de una serie de problemas identificados por las personas mayores en las áreas de, por ejemplo: vivienda, abastecimiento de agua, atención social, educación cívica e incidencia.

Las actividades generadoras de ingresos pueden diseñarse para reducir la pobreza a largo plazo o para ayudar a remontar una crisis. En una investigación realizada por HelpAge International, las personas mayores identificaron la falta de ingresos como uno de sus seis problemas más comunes en una emergencia, pero este aspecto fue pasado por alto por la mayor parte de las organizaciones humanitarias.

Sin embargo, es importante que seamos realistas acerca del grado al que las actividades generadoras de ingresos pueden aportar a los medios de vida de las personas mayores. Pocos negocios a pequeña escala realizados por personas mayores generan ingresos suficientes, por sí solos, para satisfacer la totalidad de las necesidades de una persona. Las personas mayores pueden tener limitaciones de tiempo – especialmente si tienen que hacerse cargo de niños pequeños – y facultades restringidas a causa de problemas de salud. Las actividades generadoras de ingresos no son adecuadas para personas mayores muy frágiles o con la salud muy debilitada.

Es esencial que los ingresos provenientes de las actividades generadoras de ingresos se complementen con beneficios sociales por parte del Estado, como donaciones en efectivo en emergencias, subsidios para padres y madres sustitutos o atención de salud y transporte gratuitos. Un importante papel para las ONG consiste en trabajar con los ministerios e instituciones públicas competentes para garantizar que las personas mayores hagan efectivos sus derechos.

Independientemente de sus limitaciones, el objetivo superior de las actividades generadoras de ingresos debe ser generar un ingreso significativo para las personas mayores que trabajan en ellas. Las actividades que se ejecutan con el objetivo principal de proveer una ocupación útil a las personas mayores – por ejemplo, la producción de artesanía en los centros de atención diurna y hogares residenciales – tienen sus propios beneficios psicológicos y prácticos, pero muchas veces operan a pérdida o generan un ingreso mínimo.

## Inclusión en programas regulares

Cada vez más organizaciones están reconociendo el aporte económico que pueden realizar las personas mayores y están invirtiendo en ellas. En Etiopía, por ejemplo, la organización humanitaria *Relief Society of Tigray* (REST) ha otorgado préstamos a personas mayores para la compra de bueyes.

No obstante, muchos prestamistas siguen considerando que las personas mayores constituyen un grupo de alto riesgo. Esta opinión tiene que cambiar. Otro papel importante para las ONG y las organizaciones de personas mayores consiste en hacer incidencia a favor de la inclusión de las personas mayores en los programas regulares de promoción de la pequeña empresa – en beneficio no solamente de las personas mayores, sino de toda la sociedad.

*Alex Bush es Subdirector de Programas de HelpAge International.*

### Lo que pueden lograr las actividades generadoras de ingresos

#### Pueden:

- generar beneficios económicos (beneficio primario)
- generar pequeñas cantidades regulares de dinero para pagar gastos de alimentación en emergencias, escolaridad, hospitalarios y de bodas o funerales
- mejorar el nivel nutricional y de salud
- generar satisfacción y fortalecer la autoestima
- impulsar redes sociales y prevenir el aislamiento
- reforzar la posición de las personas mayores al interior de la familia y la comunidad y fomentar el respeto hacia las personas mayores

#### Sin embargo, también es cierto que:

- son poco susceptibles de generar un ingreso suficiente como para solventar la totalidad de los gastos de una persona, ni qué decir una familia
- pueden colapsar en tiempos de privación extrema – las familias pueden incumplir con el pago de un préstamo si a cambio de ello pueden comprar comida o enviar a un niño a la escuela
- están sometidas a limitaciones en términos de tiempo y fortaleza física
- pueden fracasar si no están bien planificadas (por ejemplo, falta de mercados seguros o de agua para actividades agrícolas)

# 'Cadenas de transferencia' ayudan a pequeños ganaderos

*Un programa basado en una antigua tradición ganadera está apuntalando el ingreso de las personas mayores en Etiopía.*



Abdul Jetha/HelpAge International

**La Asociación para el Desarrollo de los Niños y las Mujeres de Rift Valley distribuye cabras como parte de uno de los múltiples programas para renovar las existencias de ganado de agricultores mayores.**

**En Etiopía, la escasez de alimentos es una característica regular de la vida, y la situación de muchas personas mayores es precaria. El apoyo al empleo independiente muchas veces constituye la única manera de prestar ayuda. HelpAge International viene trabajando con la Asociación Rural de Autoayuda de Etiopía (ERSHA) en un programa innovador de apoyo a criadores de ovejas.**

El programa se basa en el sistema tradicional de 'cadenas de transferencia', según el cual los agricultores que gozan de relativa prosperidad transfieren las primeras crías de sus ovejas a una persona más pobre. Ésta a su vez transfiere sus primeros corderos a otra persona. Si las ovejas gozan de buena salud, este proceso puede continuar indefinidamente y requiere de una inversión inicial muy reducida.

El proyecto, que empezó en el año 2000 en cuatro aldeas del sub-distrito de

Angolala, es gerenciado por un comité de voluntarios, con el apoyo del servicio veterinario del Estado. Los miembros del comité reciben capacitación de ERSHA. Son responsables de la selección de los participantes, la compra y distribución de las ovejas, el seguimiento del manejo de las ovejas y la transferencia de los corderos a sus nuevos dueños.

Durante el primer año de ejecución, el comité seleccionó a 50 personas de 55 años o más en mala situación económica (es decir, con un ingreso bajo y propietarias de un solo buey como máximo). Las personas mayores tenían que estar activas y sanas y estar en condiciones de asumir la crianza de las ovejas o disponer de miembros de la familia que pudieran hacerlo por ellas. Tenían que poseer una parcela adonde llevar a pastar las ovejas, y un granero o cobertizo donde guardarlas. Además, tenían que tener la movilidad necesaria como para

llevarlas al mercado y al veterinario en caso necesario.

Los miembros del comité pidieron a las personas mayores que seleccionaran dos ovejas de su preferencia, con un veterinario a la mano para asesorarlas acerca de la salud del animal. A continuación, el comité compró las ovejas (100 en total), las hizo vacunar y les marcó las orejas. Luego, las personas mayores firmaron un acuerdo contractual.

Al cabo de seis meses, las ovejas habían producido 83 corderos. De éstos, 56 fueron transferidos a otras personas mayores en la segunda ronda del programa. Al cabo de un año, 165 personas mayores eran propietarias de 560 ovejas.

El programa ha tenido un impacto importante en el distrito. El tráfico que pasa por la zona ahora se detiene durante los feriados para comprar carneros. Esto aumenta el ingreso de las personas mayores de manera notable, permitiéndoles gastar en alimentos, escolaridad y atención de salud e invertir en animales y semilla. Las personas mayores afirman que el programa ha revivido sus tradiciones de apoyo mutuo, ha engrosado sus bienes e ingresos y las ha ayudado a ser más autosuficientes.

Un fuerte atractivo del programa fue la inversión inicial relativamente baja, de US\$1,640. Este monto sirvió para comprar las primeras 100 ovejas, capacitar a las personas mayores e intercambiar experiencias y generar conciencia. Inspiradas por el éxito del programa, tres ONG adicionales (HUNDEE, Acción para el Desarrollo y la Asociación para el Desarrollo de los Niños y las Mujeres de Rift Valley) han ejecutado actividades similares, basadas en tradiciones locales. Hasta el momento, han distribuido 1,250 ovejas y cabras a 500 personas mayores más en la región.

*Mayor información: Peter Bofin, Director de Programa, HelpAge International, Etiopía (ver dirección en la pág. 15).*

# Comunidades se benefician del cultivo de vegetales en invernaderos

*Personas mayores están cultivando vegetales en invernaderos para fortalecer su salud y generar un ingreso en Bolivia.*

**E**n las zonas rurales de Bolivia, comunidades enteras están integradas en forma predominante por personas mayores, a medida que las personas más jóvenes migran a las ciudades en busca de trabajo. En la región del altiplano, la mayor parte de las personas mayores son mujeres de grupos indígenas, muy pocas con instrucción formal. La mayoría sobrevive en condiciones de extrema pobreza, de actividades agrícolas de subsistencia en una zona de suelos infértiles y condiciones climáticas extremas.

La desnutrición es un problema de envergadura en la región porque la dieta tradicional es a base de carbohidratos como papas y cereales. Las condiciones extremas dificultan el cultivo de la mayor parte de los vegetales.

El Centro de Investigación y Promoción Educativa (CIPE) está trabajando con personas mayores en la introducción de tecnologías que les permitan diversificar su producción de alimentos, mejorar su alimentación y, ahí donde sea posible, generar ingresos de la venta de los excedentes.

Las personas mayores han construido invernaderos de adobe y láminas de plástico, con el objeto de asegurar una temperatura y una humedad constantes para el cultivo de vegetales como brócoli, tomates y espinacas. Los vegetales se cultivan en cómpost de estiércol putrefacto. El estiércol se usa también en campo abierto como fertilizante, aumentando la producción del cultivo principal – la papa – en un 25-50 por ciento.

Los invernaderos son propiedad de toda la familia, pero son administrados por personas mayores. El 10 por ciento de la ganancia de la venta de los vegetales y plantas se reinvierte en el proyecto.



HelpAge International

***Invernaderos administrados por personas mayores hacen posible el cultivo de vegetales para el consumo y su venta en el altiplano boliviano.***

A medida que las personas mayores han ido diversificando su producción, cultivando distintas variedades de vegetales, tanto ellas como sus familias alegan haber mejorado su alimentación y fortalecido su estado de salud.

Al principio hubo problemas para vender los vegetales en el mercado local. Pero ahora las personas mayores reportan un ingreso de la venta de los excedentes. Han usado el dinero para comprar comida, ropa y materiales escolares para sus nietos. El proyecto también ha fortalecido la posición de las personas mayores al interior de la familia y la comunidad.

Además, el proyecto ha beneficiado a la comunidad en general, ayudando a

reducir el número de personas que migran a las ciudades en busca de trabajo y fortaleciendo la unidad familiar – otro de los objetivos superiores del proyecto.

El CIPE selecciona comunidades con un alto porcentaje de personas mayores que no están recibiendo otros apoyos. Coordina con los dirigentes comunales para decidir qué grupos están en mayor necesidad. La mayoría de las personas mayores involucradas son miembros del Consejo del Adulto Mayor.

Todas las personas mayores que participan en el proyecto son responsables del seguimiento y la evaluación del proyecto, la construcción de los invernaderos y la ejecución del programa en sí.

Se reúnen semanalmente para coordinar la gestión de la unidad, intercambiar productos y hablar sobre sus derechos, por ejemplo, sobre la forma en que el servicio médico gratuito las ha tratado o los problemas que enfrentan para cobrar sus pensiones.

Actualmente, la Red del Adulto Mayor del Norte de Potosí está cabildeando al gobierno local para incluir el programa en el plan de desarrollo anual del distrito.

*El proyecto se ejecutará desde el 2001 hasta el 2004 como parte del proyecto de Envejecimiento Activo de HelpAge International, con financiamiento del Departamento para el Desarrollo Internacional del gobierno británico.*

*Mayor información: Sarah Allen, Directora de Programas, Centro de Desarrollo Regional Latinoamericano de HelpAge International (ver dirección en la pág. 15).*

***‘Nuestros hijos y nietos pueden ver que apoyamos a la familia produciendo vegetales y los compartimos con ellos, y por eso nos valoran, apoyan y respetan mucho más.’***

*Bernardino Torrejón Quispe, Juntuma, Bolivia*

# Preguntas que plantearse al planificar un proyecto



Hein du Plessis/HelpAge International

**Hilado, tejido a crochet y elaboración de mantequilla de maní son algunas de las actividades generadoras de ingresos que llevan a cabo las mujeres mayores de Elim, Sudáfrica, con apoyo de la Elim Hlanganani Society for the Care of the Aged.**

*He aquí algunas preguntas que deben hacerse si están pensando promover actividades generadoras de ingresos para personas mayores.*

## **?** Quiénes deben participar?

Involucren a personas mayores, tanto hombres como mujeres, en todas las etapas del proyecto. Trabajen con grupos existentes de ser posible, por ejemplo, organizaciones de personas mayores, grupos de mujeres y grupos religiosos.

Usen métodos participativos para identificar los problemas que afectan a las personas mayores, por ejemplo: ingresos, aislamiento, atención de salud y pagos de la seguridad social. Planifiquen un programa que incida sobre todos los problemas principales e incluya la promoción de actividades

generadoras de ingresos como un componente.

Es aconsejable crear un comité o grupo para que administre un proyecto de generación de ingresos. El grupo podría encargarse de la selección de las personas a ser apoyadas, decidir cómo utilizar las ganancias de un programa de crédito y, a largo plazo, asumir la conducción del proyecto luego del retiro de la ONG.

## **?** A quiénes debemos apoyar?

El grupo de gerencia tendrá que buscar un equilibrio entre quienes se encuentren en mayor necesidad y

quienes tengan la capacidad para llevar a cabo con éxito una actividad de generación de ingresos.

Consideren si el sexo de la persona o su nivel de instrucción o experiencia empresarial importan. ¿Requerirán capacitación las personas mayores? ¿Qué criterio se empleará para calificar a una persona de 'mayor'? ¿Y qué sucede si las personas no saben cuántos años tienen? ¿Se apoyará a personas con discapacidades? Esto podría demandar recursos adicionales, pero permitiría llegar a quienes más lo necesitan.

## **?** Qué tipos de apoyo debemos proporcionar?

Muchas veces, las personas mayores necesitan dinero para iniciar un negocio o expandirlo. Quizás una ONG pueda

*‘Aunque la mayoría de las personas mayores que participan en este programa no sabe leer ni escribir, sí saben calcular el egreso, el ingreso y la ganancia que obtienen de su negocio.’*

*Director, Good Samaritan Social Services Trust, Tanzania*

proporcionárselo (ver pág. 10). Es posible que las personas mayores estén compitiendo con otras personas en la venta de sus productos y requieran asesoría empresarial, o acceso a mercados. Las ONG que carezcan de experiencia en administración de empresas pueden estar menos capacitadas para ayudar directamente, pero quizás puedan asociarse con una pequeña consultora empresarial o empresa de marketing.

Además, es importante hacer incidencia para que se incluya a las personas mayores en los programas regulares de apoyo a la pequeña empresa y se garantice que las personas mayores reciban sus beneficios del Estado.

### **¿Qué tipo de actividades generadoras de ingresos son apropiadas?**

Diferentes actividades generadoras de ingresos son apropiadas para diferentes personas, dependiendo de su situación individual, la economía local, los recursos disponibles y así sucesivamente. Consulten con las personas mayores y otras personas para identificar actividades apropiadas (ver pág. 12).

### **¿Qué capacitación podrían requerir las personas mayores?**

Las personas mayores que no tienen experiencia de administración de un negocio o una empresa, o no tienen destrezas de lecto-escritura, pueden agradecer cierta capacitación. Sin embargo, esto no siempre resulta necesario – hay muchos ejemplos de personas que no saben leer ni escribir y conducen sus propios negocios con gran eficiencia. Algunos grupos de personas mayores compensan su falta de conocimiento en algunas áreas

contratando a otras personas para que las apoyen, por ejemplo, a secretarías y tesoreros.

### **¿Qué capacitación se requerirá para el personal del proyecto?**

El personal del proyecto posiblemente tenga que brindar asesoría empresarial, administrar un programa de crédito, presentar informes a los donantes o monitorear los pagos. Puede necesitar capacitación y supervisión, especialmente si no tiene experiencia en contabilidad empresarial o marketing.

### **¿Qué tan importantes son los procedimientos administrativos y contables?**

Son fundamentales y tienen que estar operativos al inicio del proyecto. Todo el mundo tiene que estar claramente informado acerca de sus propias responsabilidades. Cerciórense de que toda suma de dinero que vaya a ser invertida en la promoción de actividades generadoras de ingresos sea aprobada por un comité o grupo. Insistan en que todo préstamo esté acreditado por recibos en regla, con todos los datos de la persona. Asegúrense de proporcionar los préstamos con celeridad, para evitar detener los negocios o empresas de las personas mayores. Mantengan registros contables, incluyendo estados de ganancias y pérdidas y detalles acerca de la amortización de los préstamos.

### **¿Cómo podemos medir el éxito del proyecto?**

Utilicen los registros contables para evaluar el rendimiento financiero del proyecto (ver pág. 10). Pero no evalúen todo el proyecto de acuerdo al

rendimiento financiero únicamente. La mejora de la calidad de vida de las personas mayores es igualmente importante. Este resultado se puede evaluar por medio de entrevistas abiertas con las personas mayores y sus familias.



#### *Posibles preguntas:*

¿Cuánto dinero ganó usted?

¿En qué lo gastó?

¿Estos gastos representaron un aporte significativo para su familia?

¿En qué sentido?

¿Cómo se sentía usted antes de empezar a trabajar en la actividad?

¿Cómo se siente ahora?

¿Considera usted que el tiempo invertido en la actividad generadora de ingresos valió la pena?

¿Considera usted que ha sido una actividad indicada?

### **Consejos para tener éxito**

#### **Qué hacer:**

- ✓ **alentar la participación a nivel local**
- ✓ **definir políticas y criterios claros para la selección de los participantes**
- ✓ **adecuar el apoyo financiero y otros tipos de apoyo a cada caso individual**
- ✓ **ser realista acerca de lo que se puede lograr con la actividad**

#### **Qué no hacer:**

- ✗ **ser muy impositivos acerca de la forma en que deben hacerse las cosas**
- ✗ **mostrarse muy ansioso por ver resultados**
- ✗ **exigir demasiado del tiempo de las personas**
- ✗ **esperar que el programa ayude a los participantes por sí solo**

# Haciendo funcionar el dinero

*La promoción de actividades generadoras de ingresos suele incluir apoyo financiero. Es fundamental que el programa financiero sea sostenible.*

## ¿Qué apoyo financiero se requiere?

La mayoría de negocios o empresas necesita capital inicial – un pago único al principio para comprar materiales o equipos. También necesitan capital de trabajo – sumas regulares en efectivo para reponer existencias. Un buen programa financiero cubre ambas necesidades.

## ¿Cómo podemos proveer capital?

Podemos ofrecer préstamos, donaciones o capital no financiero, en forma de animales, materiales o equipos. Los préstamos suelen ser mejores que las donaciones, porque comprometen a los prestatarios a hacer una ganancia para poder devolver el préstamo. Además, las ganancias de un programa de crédito pueden usarse para financiar préstamos adicionales u otras formas de apoyo.

## ¿Debemos prestar a grupos o a personas?

Algunos proyectos prestan a grupos, de manera tal que si una persona se ve forzada a dejar de trabajar el negocio pueda continuar. Sin embargo, la falta de liderazgo puede llevar al fracaso del negocio. Una buena idea es prestarle a una persona, pero que un grupo avale el préstamo (como hace el Grameen Bank en Bangladesh). Esto dispersa el riesgo, y la presión de los otros miembros del grupo estimula la devolución del préstamo.

## ¿Qué actitudes frente al dinero debemos tomar en cuenta?

Las actitudes frente al dinero varían. En las culturas islámicas más estrictas no está permitido cobrar intereses sobre los préstamos, aunque una comisión por gastos de administración puede ser considerada aceptable. Algunas personas pueden temer ir a prisión si no pueden pagar el préstamo y posiblemente requieran orientación y seguridades.

## ¿Qué cantidad debemos prestar?

Muchas organizaciones prestan una cantidad establecida. No obstante, a menudo es mejor tener en mente una cifra máxima y preguntar a cada persona cuánto necesita. Si las personas piden prestado más de lo que necesitan, pueden incurrir en dificultades financieras.

## ¿Qué cantidad debemos cobrar?

Si el programa ha de ser sostenible, necesitarán cobrar a los prestatarios una tasa de interés o una comisión por gastos de administración que cubra todos los costos del manejo del sistema, incluyendo salarios, gastos, capacitación, incumplimiento de los pagos e inflación.

## ¿Cómo se elabora un cronograma de pago?

Desarrollen un cronograma de pago realista para cada persona, de manera tal que no tenga que sacar dinero de su negocio para devolver el préstamo. Dependiendo de la actividad, es posible que los prestatarios no puedan hacer ganancias suficientes en unos pocos meses. Consideren un 'período de gracia' (de unas semanas o meses) antes de que deban empezar a cumplir con el cronograma de pago.

## ¿Qué sucede si la persona no puede devolver el préstamo?

Las cosechas pueden fallar, los animales pueden morir, las personas mayores pueden enfermarse o morir. Establezcan procedimientos claros de devolución en dichas situaciones y programen un margen de incumplimiento (del 10 a 20 por ciento) cuando hagan el cálculo de los intereses y/o comisiones.

## ¿Qué trámites burocráticos se requieren?

Independientemente de los términos y condiciones acordados, elaboren un acuerdo por escrito y cerciórense de

que todas las partes entiendan claramente a qué se están comprometiendo. Incluyan el nombre del prestatario, el monto del préstamo, el cronograma de pago, la tasa de interés o la comisión por gastos de administración, qué sucede en caso de que el prestatario incumpla con los pagos y algún tipo de arreglo para los casos de demora (por ejemplo, que otros miembros del grupo asuman los pagos).

## ¿Debemos ofrecer segundos préstamos?

Un segundo préstamo puede ayudar a una persona a reforzar los cimientos de su negocio. Sin embargo, este hecho puede generar malestar entre aquellos que no hayan obtenido un primer préstamo y sientan que 'ahora les toca a ellos'. Ofrecer un solo préstamo permite llegar a más gente, pero sus negocios pueden ser menos estables.

## ¿Cómo sabemos si el programa financiero está funcionando?

Muchos programas financieros se evalúan solamente en función de la tasa de devolución, porque se trata de un método relativamente simple. Sin embargo, ello no permite apreciar el cuadro en su conjunto. Para una indicación precisa del rendimiento financiero de un proyecto, calculen el porcentaje de los egresos totales que está cubierto por los ingresos, el cual debe ser de más del 100 por ciento para ser sostenible.

<b>Egresos</b>	
Préstamo	100
Gastos	5
<b>Total egresos</b>	<b>105</b>
<b>Ingresos</b>	
Amortización préstamos (con margen de 10% por incumplimiento)	90
Interés (20% del pago)	18
<b>Total ingresos</b>	<b>108</b>
<b>Diferencia</b>	<b>3</b>
Porcentaje de egresos cubierto por ingresos: 103%	

Recuerden que con casi absoluta seguridad tendrán que cobrar un interés considerable sobre los préstamos para poder cubrir los costos. Esto no debe verse como algo negativo – es fundamental si los préstamos han de ser rotatorios.



Los hombres confeccionan banquitos mientras las mujeres preparan alimentos en este proyecto en las afueras de Nueva Delhi, promovido por HelpAge India.

## Buenas prácticas aconsejables

- ✓ Presten a personas que hayan demostrado que tienen la habilidad para ahorrar – estadísticamente son más propensas a devolver los préstamos.
- ✓ Presten a mujeres – son menos susceptibles de malgastar el dinero y tienen más experiencia en administrar un presupuesto.
- ✓ Presten dinero suficiente para el cometido del préstamo – pero no demasiado.
- ✓ Cobren tasas de interés que sean justas pero no las más bajas del mercado – las personas más pobres necesitan acceso a préstamos de organizaciones reputadas, antes que tasas de interés bajas. Las tasas de interés bajas tienden a atraer a personas en mejor situación.
- ✓ Exijan pagos regulares (semanales o incluso diarios) – por un período de tiempo tan corto como sea realísticamente posible.
- ✓ Exijan avales o garantías – utilicen el mecanismo de ‘presión de pares’, según el cual amistades de los grupos (no parientes) se reúnen socialmente para avalar mutuamente sus respectivos préstamos.
- ✓ Presten a personas y no a empresas conducidas por grupos – los grupos a menudo experimentan problemas gerenciales.
- ✓ Separen los aspectos financieros de otros tipos de apoyo – las tareas difíciles como el cobro de los pagos deben ser ejecutadas por una persona diferente a la que realiza actividades sociales de apoyo.
- ✓ Cerciórese de la existencia y operatividad de sistemas confiables – de este modo, los pagos pendientes saltarán a la vista y podrán atenderse de inmediato.
- ✓ Evalúen el proyecto constantemente – proporcionen información actualizada regularmente al personal del proyecto y los miembros del comité, con estadísticas que demuestren la sostenibilidad financiera del programa.
- ✓ Tengan claro qué es lo que están haciendo – si no van a insistir en la devolución de los pagos, reconozcan que están ofreciendo una donación, y no un préstamo.

Las buenas prácticas aconsejables y otras ideas consignadas en este artículo son una adaptación de: Mark Havers, *Financial Sustainability in Savings and Credit Programmes*, Durham, Durham University Business School, 1993.

## Opciones para financiar actividades generadoras de ingresos

### Préstamos rotatorios

Se presta una suma inicial de dinero. A medida que dicho dinero es devuelto, vuelve a prestarse. Los fondos rotatorios bien administrados pueden representar una fuente de capital a largo plazo. Sin embargo, los costos administrativos y la falta de pago pueden corroer rápidamente el capital, impidiendo la realización de la segunda y tercera ronda de préstamos, y los supuestos receptores se sienten engañados.

### Préstamos en especies

Éste es un recurso tradicional entre las sociedades ganaderas nómadas de África Oriental para sobrevivir a los desastres naturales. Una persona que tiene suficiente ganado transfiere ovejas a otra en peor situación. Una vez que los animales tienen crías, el receptor devuelve una oveja joven (ver también el artículo en la pág. 6).

### Sistemas de ahorro mutuo

Se trata de iniciativas de autoayuda, en las cuales un grupo de personas realiza aportes regulares a un fondo. Este fondo se entrega a una persona a la vez cuando le llega su turno, lo que le permite invertir en su negocio una cantidad de dinero que no podría generar por su propia cuenta. Estos esquemas tienen la ventaja de reflejar la capacidad de inversión de la comunidad. Pueden colapsar si el dinero lo pone una organización externa.

### Empleados/trabajadores

En el sentido estricto del término, no se trata de un mecanismo financiero, sino de una opción diferente para generar un ingreso. Los participantes perciben un salario o una comisión, en lugar de ser propietarios del negocio (ver artículo en la pág. 13).

### Donaciones

Éstas tienen costos administrativos bajos y, si el negocio de una persona mayor tiene éxito, su capital permanece en la empresa. Sin embargo, esta opción no es sostenible, porque no genera ingresos para el proyecto.

# Seleccionando una actividad

*Lo que influye para que una actividad generadora de ingresos tenga éxito en el caso de una persona puede no funcionar en el caso de otra. Las personas mayores tienen que seleccionar actividades acordes con sus circunstancias individuales.*



*Cultivando vegetales para la venta en el sur de Malawi, de semillas proporcionadas por la Elderly People's Association.*

**L**as personas mayores deben participar plenamente en la planificación de su negocio, entre otras cosas seleccionando qué actividades emprender. Muchas personas mayores llevan años produciendo bienes o realizando actividades comerciales. Por eso, saben dónde comprar provisiones a buenos precios.

Las personas mayores saben lo que ellas y sus pares son capaces de hacer. Conocen los aspectos culturales, por ejemplo, las convenciones que excluyen a las mujeres o los hombres de ciertos tipos de actividades.

Probablemente la causa más común de fracaso entre los proyectos de generación de ingresos sea la falta de conocimiento empresarial. Antes de decidir qué actividad acometer, las

personas mayores tienen que formularse las siguientes preguntas:

*¿Quién va a comprar nuestros productos o servicios?*

Si queremos que los compradores de nuestros productos sean los pobladores locales, ¿estamos produciendo lo que ellos quieren?

*¿Por qué deberían comprarnos a nosotros, y no a alguien más?*

¿Cuántos negocios similares puede soportar la economía local?

Si deseamos vender nuestros productos a los turistas, ¿hay suficientes turistas en el área local?

*¿Cuánto debemos cobrar para obtener una ganancia?*

¿Hay alguien que esté ofreciendo el mismo producto a un precio inferior?

Si la comunidad local es pobre, ¿puede permitirse comprarnos nuestros productos?

Si estamos vendiendo nuestros productos a mercados desconocidos, ¿somos conscientes de los riesgos?

Producir artículos para mercados distantes o desconocidos puede entrañar un alza del costo de transporte, inversión en empaquetamiento, requisitos de control de calidad más estrictos, comisiones para agentes de ventas, demoras en el pago y una demanda fluctuante. Sin embargo, la ganancia puede ser mayor y la inversión puede valer la pena.

## Aprendiendo de la experiencia

Una mirada a una serie de proyectos en Zimbabwe y Tanzania, diseñados para apoyar a personas mayores que cuidan hijos enfermos y nietos huérfanos, demuestra la forma en que se han utilizado diferentes enfoques.

La confección de canastas y esteras no requería demasiado esfuerzo físico y el capital inicial era modesto. La competencia era dura, pero los artículos de buena calidad vendían bien. Las personas mayores utilizaron el ingreso para reparar sus casas, comprar prendas de vestir y pagar las pensiones escolares de sus nietos.

El cultivo de vegetales funcionó bien para las personas mayores que tenían acceso a tierras de cultivo e irrigación. Los hijos recolectaban el agua para regar. Sin embargo, el rendimiento del proyecto sufrió a causa de una larga temporada de sequía, seguida por fuertes lluvias. Algunas personas mayores utilizaron el ingreso de la venta de los vegetales para comprar ropa y pagar las pensiones escolares de sus nietos.

La producción de artesanías era una actividad tradicional para los hombres y mujeres mayores. La región producía plantas de sisal en abundancia. Los nietos ayudaban a extraer la fibra. Las personas mayores tejían sombreros, esteras y canastas, sentadas bajo la sombra. Había un mercado favorable para estos productos.

La crianza de cabras ya era una actividad popular. Los caciques proporcionaron los pastos. A dos kilómetros de distancia había un pozo para abreviar a las cabras. Las cabras podían pastar solas, permitiendo a las personas mayores desempeñar otras labores. Los nietos podían cuidarlas después de la escuela. Había un mercado propicio para cabras a menos de tres kilómetros de distancia.

Un proyecto en Sudáfrica se beneficia de contactos en el extranjero. Cerca de 60 abuelas a cargo de nietos huérfanos en dos asentamientos negros reciben apoyo del Proyecto PIN para la fabricación de broches de cuentas tradicionales en ocasión del Día Mundial del SIDA. Los broches se venden en el Reino Unido a través de una red de colaboradores. El ingreso sirve para pagar alimentos, ropa y útiles escolares para los huérfanos.

# Trabajos artesanales rinden frutos para jóvenes y ancianos

*En Jamaica, un floreciente proyecto artesanal congrega a jóvenes y ancianos.*



Neil Cooper/HelpAge International

*La señora Candella Roland comparte sus destrezas de costura con voluntarias jóvenes.*

**En las áreas remotas de la parroquia de Saint Catherine, Jamaica, una familia promedio vive con menos de 500 dólares jamaicanos (US\$10) al día. Los pobladores tienen que arreglárselas para sobrevivir sin teléfono, con un transporte público poco confiable, carreteras llenas de huecos, un desempleo elevado y la falta de una red de agua potable. Las alrededor de 400 personas mayores que viven en las comunidades patrocinadas por la Agencia para el Desarrollo de la Comunidad de Saint Catherine (SACDA) se ven particularmente afectadas.**

Pese a la ayuda del Estado en forma de cartillas de alimentos, una pensión de jubilación no contributiva, una pensión de la seguridad nacional y ayuda humanitaria para los pobres, la población tiene un acceso limitado a atención de salud y las viviendas son precarias. Algunos incluso pasan hambre.

Para paliar dicha situación, en 1977 SACDA inició un proyecto artesanal intergeneracional con siete hombres y 41 mujeres entre las edades de 18 y 75 años. Se formaron tres grupos especializados en costura, tejido a crochet y confección de artículos de

paja, respectivamente, que fabrican productos como cubrecamas, prendas de vestir y escobas. Los grupos producen artículos a pedido y venden a los mercados artesanales.

SACDA utiliza una donación de la Lotería Nacional del Reino Unido para financiar a su personal y comprar la materia prima. El ingreso de la venta de los productos se invierte en pagar la materia prima y cubrir otros costos. El excedente se reparte entre los participantes del proyecto sobre la base de comisiones únicamente, dependiendo de cuánto dinero hagan. Los participantes ganan un máximo de J\$250 (US\$5) semanales – una cifra no muy alta, pero sustancial si se le compara con el subsidio estatal de J\$300 (US\$6) mensuales.

Los miembros reciben capacitación en administración de empresas, que incluye fijación de precios,

contabilidad, organización empresarial y marketing, así como en autodesarrollo, que incluye fortalecimiento de la seguridad y la autoestima.

El marketing de los productos fue asumido por los propios participantes. Los grupos identificaron a los miembros que tenían dotes de interacción con la gente, que recibieron capacitación adicional de SACDA en marketing.

Vender los productos no fue fácil – en la industria jamaicana de las confecciones existe un alto nivel de competencia, y además ingresan confecciones ya terminadas y hay una gran demanda de productos importados. Sin embargo, pese a todos los factores en contra, el programa ha arrojado una ganancia de más de J\$100,000 (US\$2,000) al año.

El programa ha marcado una diferencia enorme para sus miembros. Antes, la mayoría se dedicaba ya sea a las tareas del hogar o a la agricultura de subsistencia. Ahora están generando dinero, lo cual les permite contribuir a la educación de sus hijos y nietos, pagar los servicios públicos, comprar medicinas y ahorrar para el futuro. Las nuevas destrezas aprendidas les permiten, además, confeccionar los uniformes escolares en casa, en vez de pagar una costurera.

La oportunidad para que ancianos y jóvenes trabajen juntos y compartan experiencias ha contribuido dramáticamente a reforzar el sentido de comunidad. Las personas mayores se encuentran menos marginadas y aisladas; ahora son más valoradas y se mantienen activas e involucradas.

*Mayor información: Jeff James, HelpAge International, Caribbean Regional Development Centre (ver dirección en la pág. 15).*

*‘Porque eres vieja, la gente cree que no vales nada, pero la belleza puede aflorar de la vida de las personas pobres. A los que creían que estaban muertos, ¡el proyecto los despertó a la vida!’*

*Cyrena Coubourne, profesora de educación inicial jubilada*

# Recursos

## Publicaciones

### Sondeando el mercado para microempresas agroindustriales

ITDG, ITDG Peru, 1999.  
ISBN 9972470571  
Precio: US\$5.00

### La micro y pequeña empresa en latinoamérica: La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial

Antonio García, Jacob Levitsky y Lene Hojmak, ITDG Peru, 2001.  
ISBN 9972470717  
Precio: US\$10.00

### Microfinanciamiento y reducción de la pobreza

Susan Johnson y Ben Rogaly, Oxfam UK/Ireland y ActionAid, 1997.  
ISBN 0855983795  
Precio: US\$19.00

### Como hacer un estudio de factibilidad: Entrenamiento para iniciar o reexaminar una pequeña empresa

Susanne Kindervatter (Ed.), OEF Internacional, EEUU, 1987.  
ISBN 0912917156  
Precio: US\$17.00. Disponible de Women, Ink (ver dirección abajo).

### Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador

Francesco Bicchato, Laura Foschi, Elisabetta Bottaro y Filippo Ivardi Ganapini, *Serie Desarrollo Productivo* No 121 Febrero del 2002, CEPAL.  
ISBN: 9213219989  
Precio: US\$10.00

### Desarrollo de la pequeña empresa. Revista internacional.

Malcolm Harper (Ed.), publicación periódica de ITDG.  
ISSN 0957-1329

### Estudios de impacto: El caso de Microcrédito para el desarrollo (MIDE) – Peru

Zoom Microfinanzas No. 8 Septiembre del 2002, SOS Faim.

## Ponencia

### 'Experiencias en agro procesamiento orgánico en la región andina, del

### proyecto de producción, transformación y comercialización de plantas medicinales y aromáticas.'

Rosa Guaman, Presidenta de la Asociación de Productores de Plantas Medicinales 'Jambi Kiwi' de Chimborazo, Ecuador. Ponencia presentada en el *Taller Internacional: Experiencias de Agro Procesamiento Orgánico en la Región Andina*, 24-26 septiembre del 2002, Lima, Peru.

## Sitios web y multimedia

### Foro PYME

Una plataforma para el intercambio de información relacionada con el sector de la pequeña y mediana empresa en América Latina. Lanzado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El sitio incluye:

- Información sobre proyectos
- Contactos – una base de datos con motor de búsqueda
- InfoPYME – noticias sobre la pequeña y mediana empresa en América Latina
- Detalles de conferencias y seminarios
- Publicaciones
- Estudios de caso
- Enlaces

<http://www.lanic.utexas.edu/pyme/esp/>

### Hands on

(Aprender haciendo)  
Serie producida por Televisión Trust for the Environment (TVE) e Intermediate Technology Development Group (ITDG) acerca de la generación de medios de vida. Incluye libros y programas televisivos (por ejemplo, sobre el procesamiento de bocadillos en Bangladesh y el procesamiento de especias en Uruguay). En inglés y francés.  
Hands On, PO Box 1127, Rugby CV21 3ZG, Reino Unido.  
Email: [handson@itdg.org.uk](mailto:handson@itdg.org.uk)  
Fax: +44 1926 634401  
<http://www.tve.org/ho/index.cfm>

### Global development research center

(Centro de investigación para el desarrollo global)  
Biblioteca virtual que contiene un

amplio espectro de ideas y materiales sobre microcrédito, incluyendo estudios de caso.  
<http://www.gdrc.org/icm>

### Microenterprise innovation project

(Proyecto de innovación sobre la microempresa)

Sitio web de USAID sobre la microempresa. Contiene una serie de publicaciones acerca de las mejores prácticas, entre ellas varias sobre financiamiento rural.  
<http://www.mip.org>

## Ediciones pasadas de Horizontes

### Número 52 (diciembre de 1999):

Arando con bueyes gracias a un programa de crédito (HelpAge International, Etiopía)

### Número 46 (junio de 1998):

Las ancianas reciben el crédito que se merecen: un programa de crédito rotativo en Perú (Pro Vida Perú)

### Número 32 (noviembre de 1993):

Cómo empezar programas en la comunidad de generación de ingresos para ancianos (COSE, Filipinas)

## Dirección de casas editoras

CEPAL, Unidad de Distribución, Casilla 179-D, Santiago, Chile  
Fax: +56 2 210 2069  
Email: [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl)

ITDG Peru, Av Jorge Chávez 275 - Miraflores, Apartado Postal 18-0620 Lima 18, Peru  
Fax: +51 1 446-6621  
Email: [efra@itdg.org.pe](mailto:efra@itdg.org.pe)

Oxfam Publishing, 274 Banbury Road, Oxford, OX2 7DZ, Reino Unido.  
Fax: +44 1865 313713  
Email: [oxfam@oxfam.org.uk](mailto:oxfam@oxfam.org.uk) (pedir el catálogo profesional)

SOS Faim, Rue aux Laines 4 B 1000 Bruxelles, Belgium  
Fax: +32 2 514 4777  
Email: [info@sosfaim.be](mailto:info@sosfaim.be)

Women, Ink, 777 United Nations Plaza New York NY 10017, Estados Unidos  
Fax: +1 212 661 2704  
Email: [wink@womenink.org](mailto:wink@womenink.org)

## HelpAge International Miembros

### El Caribe

Action Ageing Jamaica  
Extended Care Through Hope and Optimism (ECHO), Grenada  
HelpAge Barbados/Barbados National Council on Aging  
Haitian Society for the Blind, Haiti  
HelpAge Belice  
National Council of and for Older Persons/HelpAge St Lucia  
Old People's Welfare Association (OPWA), Montserrat  
REACH Dominica  
Society of St Vincent de Paul (SVP), Antigua

### África

Associação dos Aposentados de Moçambique (APOSEMO)  
Elim Hlanganani Society for the Care of the Aged, Sudáfrica  
HelpAge Ghana (HAG)  
HelpAge Kenia  
HelpAge Zimbabwe

Maseru Women Senior Citizen Association, Lesoto  
Mauritius Family Planning Association, Mauricio  
Muthande Society for the Aged (MUSA), Sudáfrica  
Regional Centre for Welfare of Ageing Persons in Cameroon (RECEWAPEC), Camerún  
Senior Citizens' Council, Mauricio  
Sierra Leone Society for the Welfare of the Aged  
Sudanese Society in Care of Older People (SSCOP), Sudán  
Uganda Reach the Aged Association

### Asia/Pacífico

Bangladesh Women's Health Coalition (BWHC)  
China National Committee on Aging (CNCA)  
Coalition of Services of the Elderly (COSE), Filipinas  
Council on the Ageing (Australia)  
Fiji Council of Social Services  
Foundation for Older People's Development (FOPDEV), Tailandia  
HelpAge India  
HelpAge Corea

HelpAge Sri Lanka  
Helping Hand Hong Kong  
Instituto de Acção Social de Macau  
Mongolian Association of Elderly People  
NACSCOM, Malaysia  
Office of Seniors Interests, Australia  
Pakistan Medico International  
Positive Ageing Foundation, Australia  
Resource Integration Centre (RIC), Bangladesh  
Senior Citizen Association of Thailand  
Senior Citizens Council of Thailand  
Singapore Action Group of Elders  
Tsao Foundation, Singapur  
USIAMAS, Malasia

### Europa

Caritas Malta HelpAge, Malta  
Centre for Policy on Ageing, Reino Unido  
Cordaid, Países Bajos  
Counsel and Care, Reino Unido  
DaneAge Association, Dinamarca  
Elderly Woman's Activities Centre, Lituania  
Eurolink Age, Reino Unido  
Help the Aged, Reino Unido  
London School of Hygiene and

Tropical Medicine (LSHTM), Reino Unido  
Mission Armenia  
Slovenska Filantropja (Eslovena Filantropía)  
Zivot 90, República Checa

### América Latina

Asociación Gerontológica Costarricense (AGECO)  
Caritas Chile  
CooperAcción, Peru  
FAIAF, Argentina  
Fundación Centro de Estudios e Investigaciones del Trabajo (CESTRA), Colombia  
Mesa de Trabajo de ONGs Sobre, Personas Mayores, Perú  
Red de Programas Para al Adulto Mayor, Chile  
Pro Vida Bolivia  
Pro Vida Colombia  
Pro Vida Ecuador  
Pro Vida Perú

### Norteamérica

AARP, EEUU  
Help the Aged (Canada)  
West Virginia University Center on Aging

## HelpAge International Centros de desarrollo regional

Estas oficinas lo pueden poner en contacto con los miembros en su region.

### África

PO Box 14888, Westlands, 00800 Nairobi, Kenia  
Tel: +254 2 444289  
Fax: +254 2 441052  
Email: helpage@africaonline.co.ke

### Asia/Pacífico

c/o Faculty of Nursing, Chiang Mai University, Chiang Mai 50200, Tailandia  
Tel: +66 53 225081  
Fax: +66 53 894214  
Email: hai@helpageasia.com  
Sitio web: http://www.helpageasia.com

### El Caribe

PO Box 1260, c/o Helpage St Lucia, Castries, St Lucia  
Tel: +1 758 456 0471  
Fax: +1 758 456 0618  
Email: helpage@candw.lc

### América Latina

Casilla 2217, La Paz, Bolivia  
Tel: +591 2 2410583  
Fax: +591 2 2410957  
Email: helpage.bolivia@unete.com

### Red de Europa Oriental y Central

Coordinada desde la oficina londinense de HelpAge International (email: phinchliff@helpage.org) y por: Nijolė Arbačiauskienė, Presidenta, Elderly Woman's Activities Centre, V. Landsbergio-Zemkalnio 6-37, Kaunas LT-3042, Lituania  
Tel: +370 7 719757  
Fax: +370 7 719757  
Email: arbanijo@takas.lt

## HelpAge International Programas nacionales

### Camboya

PO Box 525, Phnom Penh, Camboya  
Tel/fax: +855 23 216076  
Email: hai.cam@online.com.kh

### DR Congo

c/o oficina londinense

### Etiopía

PO Box 3384, Addis Ababa, Etiopía  
Tel: +251 1 631020 Fax: +251 1 611563 Email: hai@telecom.net.et

### Irak

c/o oficina londinense

### Mozambique

CP 4112, Maputo, Mozambique  
Tel: +258 1 415816 Fax: +258 1

416435 Email: haimoz@virconn.com

### Ruanda

PO Box 24, Kibungo, Ruanda  
Tel/fax: +250 566569 Email: helpage@rwandatel1.rwanda1.com

### Sudáfrica

PO Box 30832, Braamfontein 2017, South Africa, Tel/fax: +27 11 4039677  
Email: helpage@pop.ibi.co.za

### Sudán

c/o Acropole Hotel, PO Box 48, Khartoum 2, Sudán  
Tel: +249 11 461657  
Fax: +249 11 461594  
Email: hlpgsd@sudanmail.net

### Tanzania

PO Box 9846, Dar es Salaam, Tanzania  
Tel: +255 222 774796  
Fax: +255 222 775894  
Email: haitz@africaonline.co.tz

## Formulario de inclusión en la lista de envío de *Horizontes*

Para ser incluido en la lista de envío por correo de *Horizontes*, favor llenar este formulario EN MAYÚSCULAS y devolverlo a: Publications, HelpAge International, PO Box 32832, Londres N1 9ZN, Reino Unido. Fax: +44 20 7713 7993. Alternativamente, envíe sus señas al email: publications@helpage.org Si alguien más de su organización desea recibir *Horizontes*, favor fotocopiar este formulario y pedirle que lo llene y nos lo devuelva.

Título	¿Cuántos años tiene?	¿Trabaja para una organización?	¿Cuántas copias de <i>Horizontes</i> necesita?
Nombre	<input type="checkbox"/> Menos de 30 <input type="checkbox"/> 30-60	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Inglés ( <i>Ageways</i> )
Apellido	<input type="checkbox"/> Mas de 60		<input type="checkbox"/> Español
Cargo		<b>Si la respuesta es sí, cuál de las siguientes descripciones es válida para su organización?</b>	<input type="checkbox"/> Ruso
Nombre de organización	¿Tiene acceso a Internet?	<input type="checkbox"/> Organización de personas mayores/asociación de jubilados/as	<input type="checkbox"/> Ucraniano
	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Organización basada en la comunidad	
	¿En qué trabaja?	<input type="checkbox"/> ONG/organización religiosa local o nacional	
Dirección	<input type="checkbox"/> Trabajador/a social	<input type="checkbox"/> Organización gubernamental	
	<input type="checkbox"/> Trabajador/a de salud	<input type="checkbox"/> ONG/organización religiosa internacional	
	<input type="checkbox"/> Capacitador/a <input type="checkbox"/> Administrador/a	<input type="checkbox"/> Organismo gubernamental o multilateral internacional (por ejemplo, OMS)	
	<input type="checkbox"/> Estudiante <input type="checkbox"/> Bibliotecario/a	<input type="checkbox"/> Instituto de capacitación/educación	
	<input type="checkbox"/> Ayuda en emergencias	<input type="checkbox"/> Otros (especificar)	
	<input type="checkbox"/> Otros (especificar)		
Ciudad			
Código postal			
País	¿En qué tipo de área trabaja usted?		
Tel	<input type="checkbox"/> Urbana <input type="checkbox"/> Rural		
Fax			
Email	¿Trabaja principalmente con la tercera edad?		
	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		

Esta información será usada para distribuir *Horizontes*. Podemos utilizarla también para distribuir otros materiales de HelpAge International, o transmitírsela a otras organizaciones para distribuir sus materiales.

Si no desea recibir información adicional a *Horizontes*, favor marcar el casillero.

# Reviviendo el pasado

*María Tila Uribe, directora del grupo de personas mayores colombiano CESTRA, describe sus experiencias con un nuevo programa de intercambio intergeneracional.*



CESTRA

**Los intercambios con jóvenes producen placer y llevan a un mejor entendimiento.**

**P**ara muchas personas mayores, la tercera edad puede parecer algo sumamente remoto. Como parte de nuestro proyecto regional 'Envejecimiento activo', nuestro grupo, CESTRA, organiza una amplia gama de intercambios intergeneracionales entre niños y adolescentes, o jóvenes, y personas mayores con el fin de promover actitudes positivas frente al envejecimiento.

Uno de los primeros intercambios se realizó en la Universidad de Bogotá. Cuando llegamos, no sabíamos cómo empezar ni de qué hablar. Muy en el fondo, temíamos hacer el ridículo frente a estas personitas tan bien informadas.

¿Cómo nos verían? ¿De qué hablarles que les resultara interesante y útil? Entonces, se nos ocurrió que ellos mismos escogieran un tema. Cuéntenos – nos dijeron – cómo vivió cada uno de ustedes el 9 de abril.

El 9 de abril de 1948 fue el asesinato del líder Jorge Eliécer Gaitán, que dio lugar

al llamado 'Bogotazo' e inició una época de violencia en Colombia.

Aquellos relatos resultaron apasionantes. Los estudiantes no paraban de preguntar, y cuando terminamos ya éramos amigos. Al final, un estudiante exclamó: '¡Gracias, abuelos y abuelas, por toda esta historia que nos han contado y que no aparece en los libros!'

A medida que nuestro programa de intercambio ha ido evolucionando, en muchos casos nos han pedido que hablemos sobre eventos históricos que han marcado nuestras vidas. Otros temas populares son: cómo era la vida anteriormente en la ciudad, cuáles eran las tradiciones y costumbres, o las experiencias de nuestro trabajo o viajes.

Las reuniones muchas veces inciden también sobre nuestras preocupaciones actuales: nuestros temores ante la inseguridad económica; qué tendremos que afrontar de vivir hasta una edad avanzada; la situación política; si quedará para nosotros algo de seguridad social; si alguna vez habrá paz en Colombia.

La participación es un factor clave en el desarrollo social. Nuestros intercambios ayudan a los jóvenes a darse cuenta de que el envejecimiento es parte de su propio futuro y nos dan la oportunidad de transmitir y discutir experiencias, historia y valores que se han ido perdiendo. Pero también nos benefician a nosotros, porque nos ayudan a aceptar sin temor que el mundo está cambiando.

Mayor información: CESTRA,  
Calle 39, No. 14-29, Of. 101,  
Santafé de Bogotá, Colombia.  
Tel: +57 1 338 2068  
Fax: +57 1 287 2071  
Email: [cestra@colnodo.apc.org](mailto:cestra@colnodo.apc.org)

**HelpAge International es una red mundial de organizaciones sin fines de lucro con la misión de trabajar con y para las personas mayores en desventaja alrededor del mundo con el fin de lograr una mejora perdurable en la calidad de sus vidas.**

**Horizontes promueve el intercambio de información práctica sobre el envejecimiento y aspectos relacionados con la atención y el cuidado de las personas mayores, especialmente buenas prácticas desarrolladas en la red de HelpAge International. Es una publicación trianual de HelpAge International, con financiamiento de Help the Aged (Reino Unido).**

**Horizontes** puede obtenerse gratuitamente en inglés (**Ageways**), español, ruso y ucraniano a solicitud de trabajadores de proyectos, cuidadores y organizaciones de personas mayores. Favor escribir a Publications, HelpAge International, en la dirección que se indica abajo, para ordenar un formulario de solicitud, o escriba al email: [publications@helpage.org](mailto:publications@helpage.org)

**Horizontes** se encuentra disponible también en el sitio web: <http://www.helpage.org>

Edición: Celia Till con Alex Bush  
Edición adicional: Eleanor Stanley  
Traducción: Susana Carrera  
Coordinación de traducciones:  
Caroline Dobbins y Viktor Mishchenko

HelpAge International  
PO Box 32832  
Londres N1 9ZN, Reino Unido

Tel: +44 20 7278 7778  
Fax: +44 20 7713 7993  
Email: [hai@helpage.org](mailto:hai@helpage.org)  
Email de **Horizontes**: [ctill@helpage.org](mailto:ctill@helpage.org)

Sociedad benéfica registrada No. 288180

*Las opiniones vertidas en **Horizontes** son de los autores de los artículos y no necesariamente reflejan la opinión de HelpAge International. Se han tomado todas las precauciones razonables para producir información veraz en **Horizontes**. HelpAge International no se responsabiliza por las pérdidas o daños sufridos por alguna persona como consecuencia del uso de las informaciones que aparecen en **Horizontes**.*

*Esta publicación puede ser reproducida en todo o en parte sin fines de lucro, salvo indicación en sentido contrario. Favor mencionar a **Horizontes** en los créditos y enviarnos una copia.*

Diseño: Solutions Design Consultants, SW20  
Impresión: APG Limited  
**ISSN 1469-6649**

Fotografía de la portada:  
Tendera mayor en Java, Indonesia.  
Elisabeth Schröder-Butterfill