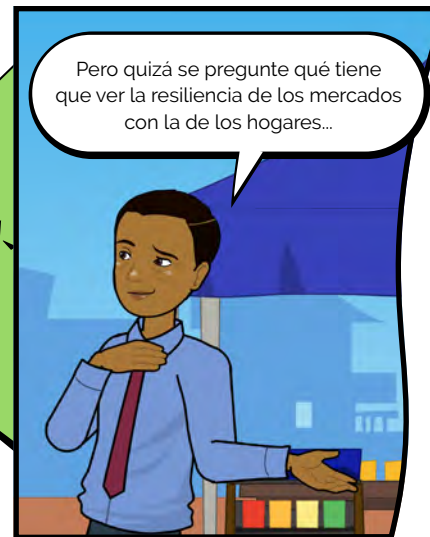
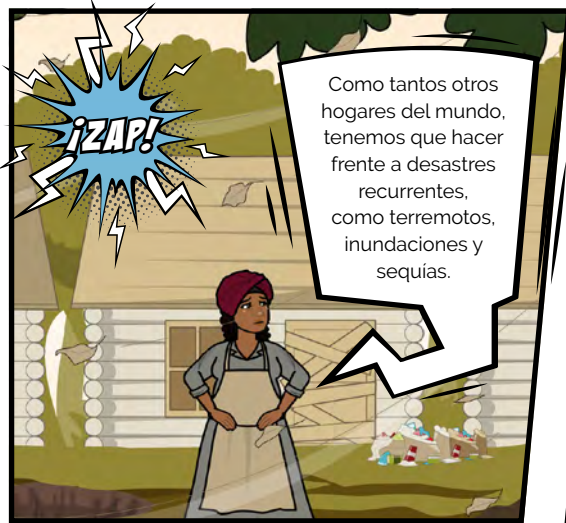
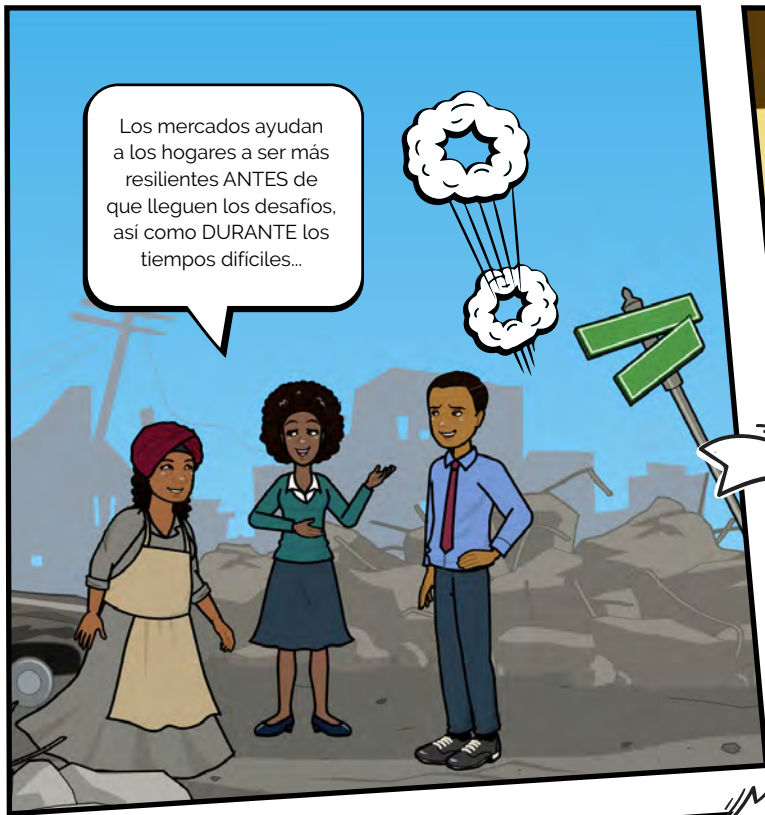


# La resiliencia de los hogares fortalecida por los sistemas de mercado







Los mercados ayudan a los hogares a ser más resilientes ANTES de que lleguen los desafíos, así como DURANTE los tiempos difíciles...



...y también DESPUÉS, cuando empiezan a recuperarse y a reconstruir.



PERO, en general, si un mercado es más resiliente, ayuda a los hogares a serlo también.



Pero, ¿no se aprovechan a menudo los mercados de nosotros, los clientes más pobres ...

... tratando de hacer tanto beneficio como puedan, tan rápido como puedan? Especialmente durante una crisis ...



Por desgracia, siempre habrá ejemplos de empresas que intenten aprovecharse de las comunidades durante un desastre...



#1

Los mercados ayudan a los hogares a **PROTEGER** y **RECUPERAR** su riqueza y su salud antes, durante y después de los desafíos

Algunas cosas son importantes que los hogares tengan preparadas ANTES de que ocurra algo malo, que pueden protegerles del desastre o evitar que sufran o pasen tantos apuros.

Las empresas podrían dar prioridad a su venta y promoción entre sus clientes domésticos.



HMM...

Realmente no entiendo ¿cómo los mercados nos protegen antes o durante los desafíos, o cómo nos ayudan a recuperarnos después?

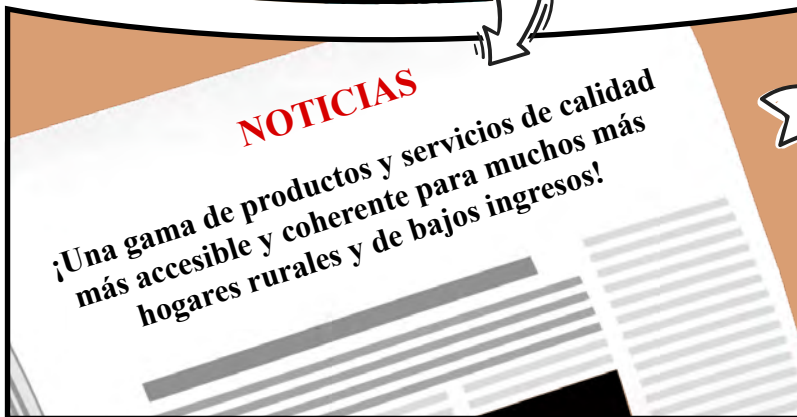


Pues bien, a menudo necesita productos y servicios esenciales de empresas que puedan ayudarle a prevenir, gestionar o incluso evitar perder demasiado o pasar demasiados apuros en tiempos difíciles...



¿Y cuando siembro semillas resistentes a la sequía antes de que ésta llegue para poder seguir cultivando?









Pero, ¿no enriquece esto aún más a las empresas? ¿Cómo ayuda a los hogares?

¿CÓMO?



#1

En primer lugar, los productos y servicios disponibles deben ser de buena calidad y asequibles, con una gama que se adapte a las distintas necesidades.



¡¡¡AHH!!!

...si utilizo materiales de construcción de buena calidad, imi casa y mi refugio para animales no se dañarán tan fácilmente cuando haga mal tiempo!



También me las arreglaré mejor si puedo obtener servicios sanitarios privados de buena calidad, riego, insumos agrícolas, servicios veterinarios, seguros, servicios financieros y servicios de información, todo ello a precios asequibles.



Si puedo obtener productos y servicios asequibles y de la calidad que busco, y adecuados a mi contexto local, entonces es más probable que los tenga instalados ANTES de que ocurra algo difícil.



No existe el producto o servicio perfecto. Es mejor tener una gama donde elegir. Cuando sólo podía permitirme mucho menos, me conformaba con una calidad muy inferior. Pero ahora puedo permitirme algo más y es bueno tener otros productos de calidad ligeramente superior.





#2

En segundo lugar, las empresas deben conectar con los hogares y comprometerse con ellos como clientes valiosos.



Esto significa que las empresas pueden dar a sus clientes domésticos información sobre los retos que pueden esperarse y cómo planificarlos.

Esto también significa que las empresas tienen que encontrar la manera de saber qué necesitan sus clientes domésticos, cómo distribuirselo y qué información necesitan para utilizarlo bien.



Hay cosas que son fundamentales para los hogares DURANTE un choque o estrés y que las empresas deben priorizar.



¿Como alimentos, refugio temporal y asistencia sanitaria?



¡EXACTAMENTE!

Otras cosas son más importantes mientras se RECUPERAN



Como la construcción, la preparación del terreno, los insumos agrícolas y la atención sanitaria, que nos permiten sustituir, reiniciar y reconstruir nuestra salud, nuestros hogares y nuestros medios de vida.



En tercer lugar, las empresas deben estar en sintonía con las necesidades, intereses y prioridades de los hogares... cuando salen de una situación de shock o estrés y durante la recuperación temprana.



Recuerdo cuando los propietarios de camellos de la zona estaban preocupados por ganar dinero durante la sequía... así que la empresa local de procesamiento de leche de camello les alquiló sus camellos.



Era una situación en la que todos salían ganando. La empresa procesadora daba a las camellas alimento, agua y servicios veterinarios. Pagaban una cuota de arrendamiento a los propietarios de los camellos -lo que les proporcionaba unos ingresos estables durante la sequía-, mientras que la empresa obtenía un suministro fiable de leche de camello para satisfacer su demanda en el mercado.



Los servicios tradicionales del sector público, como el suministro de agua y energía, la atención sanitaria y el saneamiento, también los presta cada vez más el sector privado.

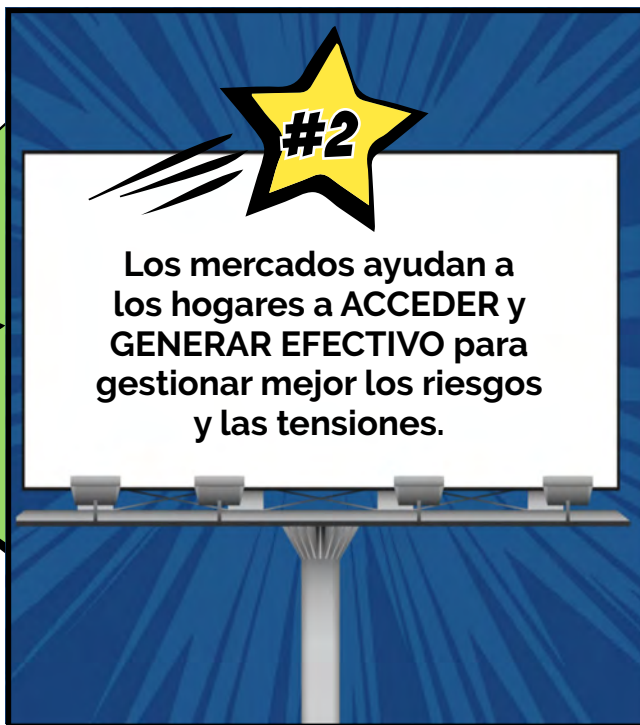
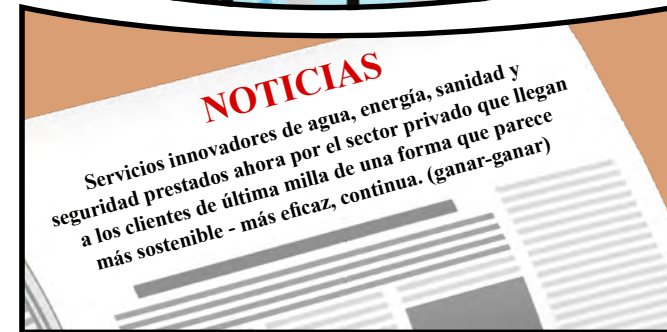
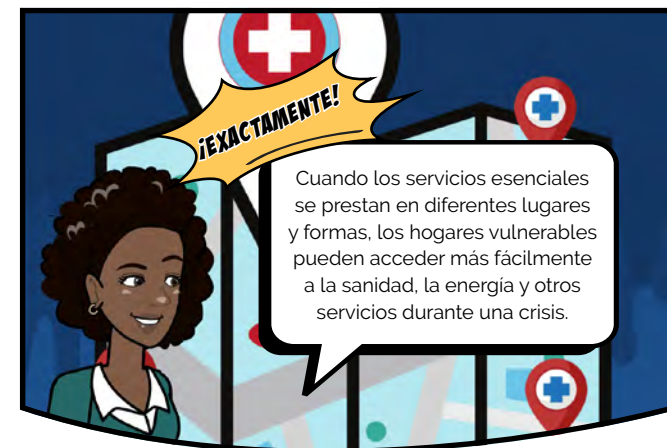
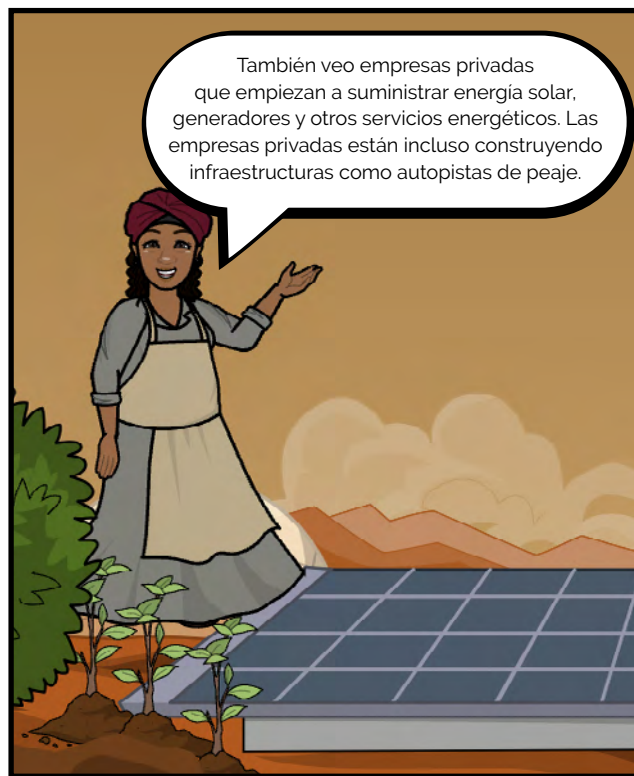


Las empresas ven lagunas en los servicios que ofrece el gobierno y responden con una amplia gama de modelos de negocio, productos y servicios innovadores a los que pueden acceder los hogares.



y responden con una amplia gama de modelos de negocio, productos y servicios innovadores a los que pueden acceder los hogares.









Necesito dinero en efectivo para construir una protección para mi ganado y un lugar donde almacenar mis cosechas mientras se producen disturbios o hace mal tiempo.



Necesito efectivo para comprar alimentos o medicinas y conseguir un lugar donde refugiarme mientras la comunidad se reconstruye tras un terremoto o durante un conflicto.



¿Y cómo te ayudan los mercados a conseguirlo?



Puedo vender cosechas, ganado o cosas que hago a empresas

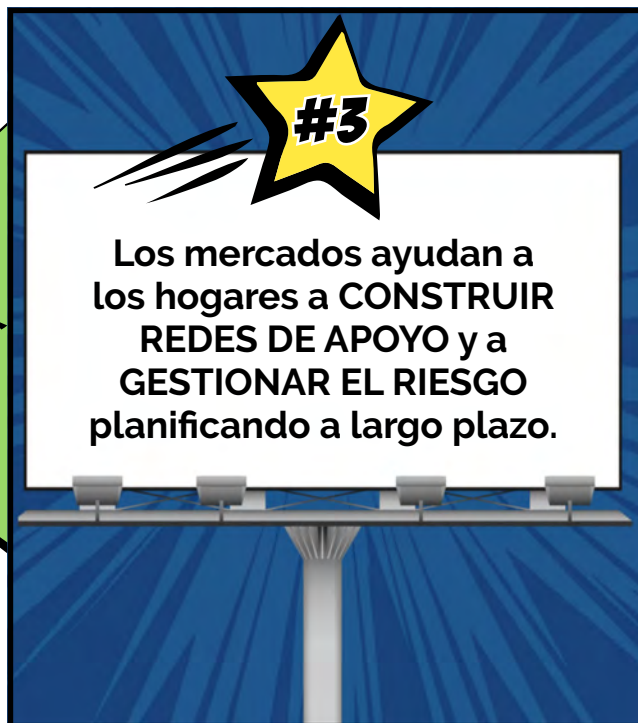
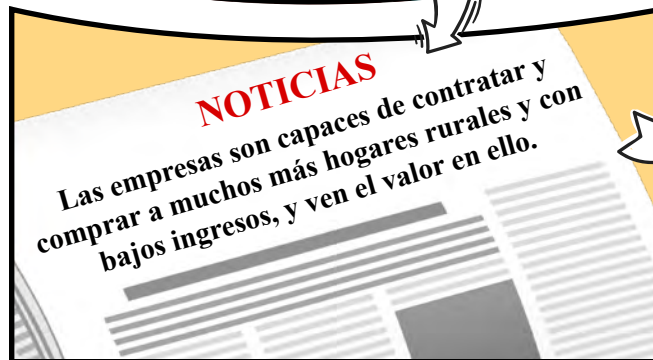


Puedo trabajar para una empresa para ganar dinero.

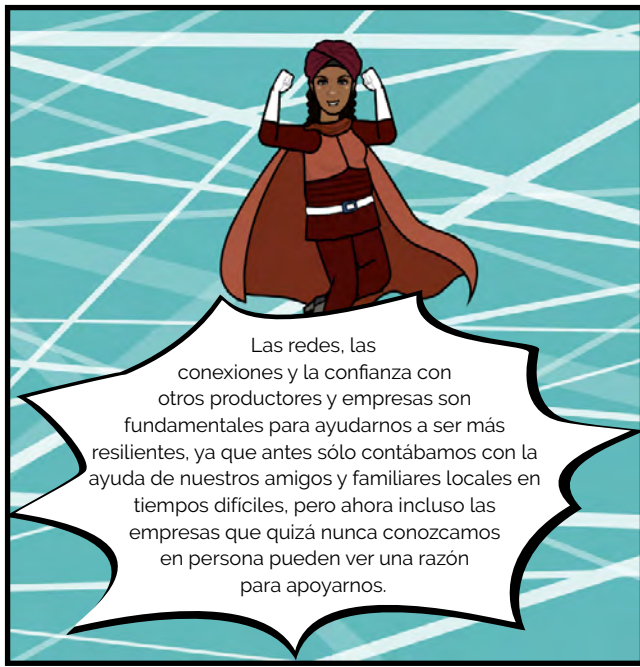


Puedo pedir un préstamo a un banco o a un grupo de ahorro para comprar lo que necesito.









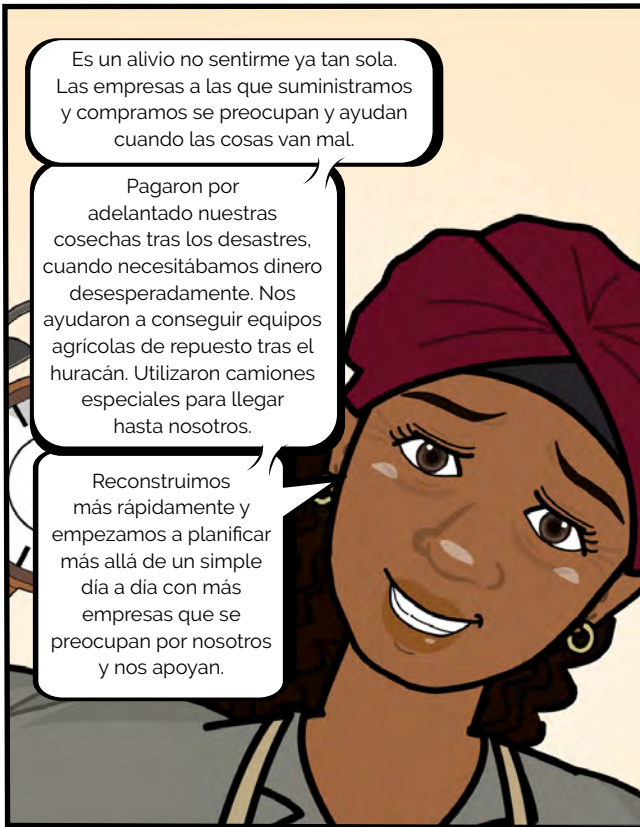
Las redes, las conexiones y la confianza con otros productores y empresas son fundamentales para ayudarnos a ser más resilientes, ya que antes sólo contábamos con la ayuda de nuestros amigos y familiares locales en tiempos difíciles, pero ahora incluso las empresas que quizá nunca conozcamos en persona pueden ver una razón para apoyarnos.



Si los hogares confían en que recibirán más apoyo si las cosas van mal, se sienten más seguros invirtiendo tiempo y dinero en cosas a más largo plazo.



He empezado un nuevo negocio con una tienda que compra y vende verduras por Internet. Voy a trabajar duro para convertirme en uno de sus proveedores a largo plazo. Me aconsejan sobre los tipos de verduras que más piden sus clientes y cómo quieren que las envase.



Es un alivio no sentirme ya tan sola. Las empresas a las que suministramos y compramos se preocupan y ayudan cuando las cosas van mal.

Pagaron por adelantado nuestras cosechas tras los desastres, cuando necesitábamos dinero desesperadamente. Nos ayudaron a conseguir equipos agrícolas de repuesto tras el huracán. Utilizaron camiones especiales para llegar hasta nosotros.

Reconstruimos más rápidamente y empezamos a planificar más allá de un simple día a día con más empresas que se preocupan por nosotros y nos apoyan.



¡AAHH...!

Incluso puedo arriesgarme a montar una nueva pequeña empresa, si ya no puedo hacer lo que hacía antes...



¡WAW!

Pero para establecer buenas relaciones comerciales, los hogares tienen que poder CONFIAR en que los mercados son justos, transparentes, sin corrupción y sin que sólo se beneficien determinados grupos.









Pero, ¿cómo pueden ayudar los programas de desarrollo?

Claro, ¡pongámonos prácticos! Hablemos de cómo los programas de desarrollo que apoyan los sistemas de mercado ayudan a crear hogares más resilientes.



Los programas pueden ayudar a las empresas a identificar los tipos de productos y servicios que necesitan los hogares para ser más resilientes antes, durante y después de los tiempos difíciles...



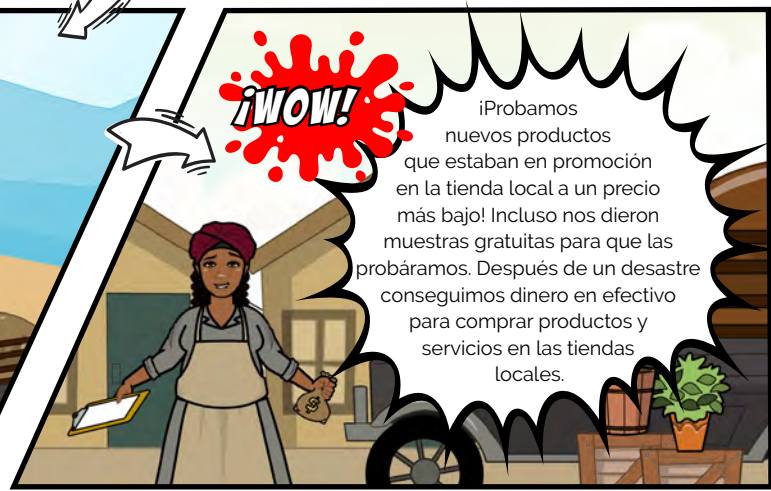
Los alimentos, el alojamiento temporal y la atención sanitaria pueden ser fundamentales para los hogares en tiempos difíciles, por lo que se les podría dar prioridad.



De este modo podemos establecer una relación mejor y más directa con los comercios locales y ayudarles a mantener su negocio durante la crisis.



Los programas pueden determinar cómo hacer llegar los productos y servicios esenciales a los hogares a través de las empresas existentes u otros agentes del mercado, siempre que sea posible. Podrían ayudar a las empresas a realizar promociones de productos, tal vez subvencionando inicialmente algunos de los descuentos o regalos de prueba entre bastidores.



**¡WOW!**  
¡Probamos nuevos productos que estaban en promoción en la tienda local a un precio más bajo! Incluso nos dieron muestras gratuitas para que las probáramos. Después de un desastre conseguimos dinero en efectivo para comprar productos y servicios en las tiendas locales.

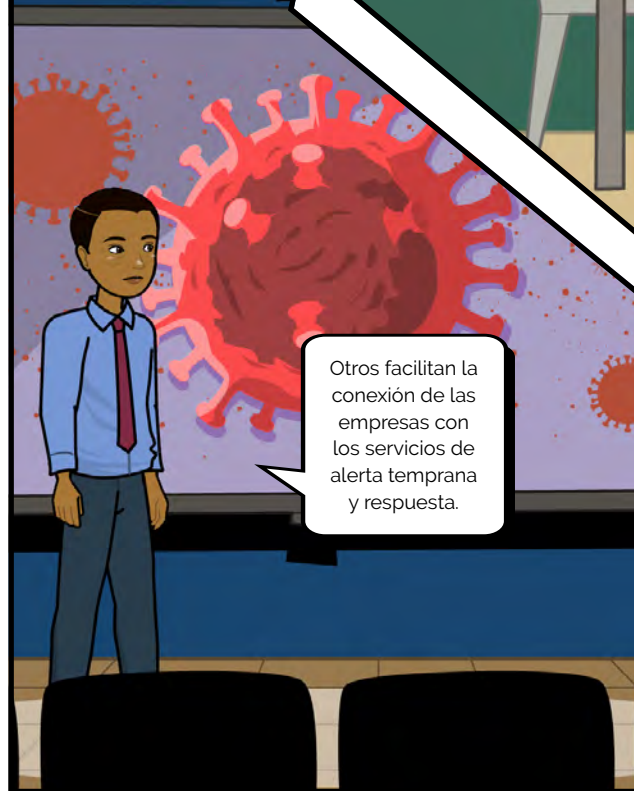


Las tiendas pueden saber exactamente lo que necesitamos y adaptar con el tiempo qué, cómo y dónde nos venden.

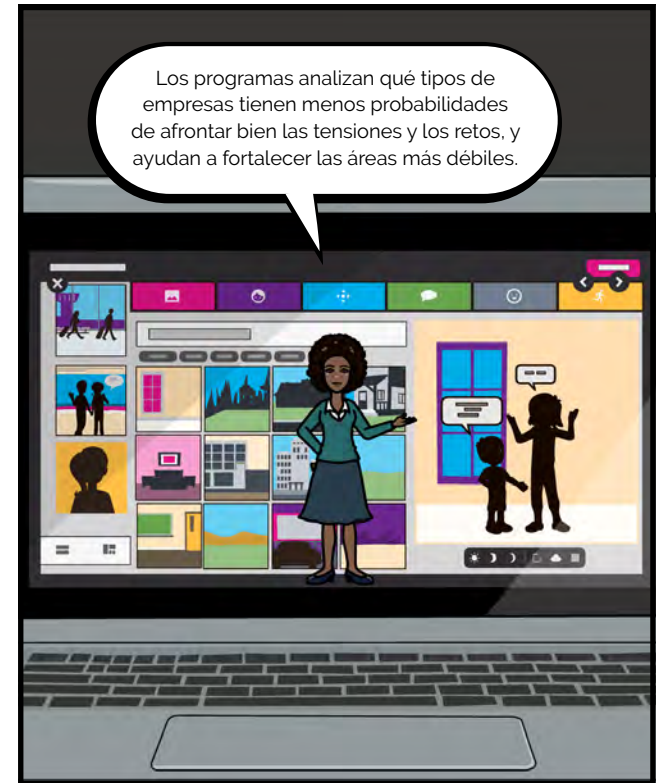


**¡EXACTAMENTE!**  
Si los programas prescinden de las tiendas locales y se limitan a repartir directamente las cosas a los hogares, las empresas no tienen la oportunidad de aprender de las preferencias y necesidades de sus clientes, para poder adaptarse eficazmente y servirles mejor a lo largo del tiempo.













#### CÓMO USARLO:

La serie de aprendizaje de historietas puede utilizarse en entornos individuales o de grupo como herramienta de aprendizaje y formación para profesionales del desarrollo de mercados o donantes. Las historietas pueden entregarse a los nuevos miembros del equipo para que las repasen o utilizarse para estimular el debate en grupo en contextos de formación.

Por ejemplo, en un entorno de formación, puede optar por:

- Dividir partes de la historieta y utilizarlas de forma iterativa en una presentación de diapositivas para ilustrar puntos, uno por uno. Este dibujo animado puede dividirse en 6 partes: la introducción, las 4 formas en que los sistemas de mercado fomentan la resiliencia y la sección final sobre lo que pueden hacer los programas de desarrollo.
- Pide a los participantes que asuman el papel de la mujer y el hombre y lean los bocadillos en voz alta. Puede hacerse en sesión plenaria o en pequeños grupos.
- Haz preguntas de sondeo para ayudar a los participantes a personalizar el proceso. Por ejemplo ¿Cuáles son algunos de los grandes riesgos a los que se enfrentan los hogares después de que les afecten choques habituales o previstas, y en los que las empresas podrían ayudar incluso antes de que se produzca un choque?

#### APRENDIZAJE CLAVE:

- La resiliencia de los hogares puede reforzarse aplicando una perspectiva de resiliencia de los sistemas de mercado.
- Los sistemas de mercado ayudan a los hogares:
  - A gestionar los riesgos, proteger los activos y apoyar la recuperación antes, durante y después de las crisis.
  - a generar efectivo para gestionar mejor los choques y las a ofrecer mejores soluciones de gestión de riesgos compartiéndolos a un nivel superior.
  - a planificar e invertir a largo plazo.

#### RECURSOS:

Esta historieta forma parte de una serie de recursos y herramientas de aprendizaje de la RSM, accesibles en <https://www.marketlinks.org/resources/market-systems-resilience-learning-resources-series>.

Forma parte de la serie de historietas de USAID desarrollada por el Instituto Vikāra, accesible en: <https://www.marketlinks.org/resources/cartoon-learning-series>.