

WORK4PROGRESS

INDIA

CARTERA DE PROTOTIPOS

ABRIL 2022

WORK4PROGRESS INDIA

La plataforma de innovación para la generación de empleo Work4Progress en India centra sus esfuerzos en las regiones de Bundelkhand y Uttar Pradesh oriental.

Se puso en marcha en 2017, con una red liderada por Development Alternatives, con el objetivo de potenciar y canalizar las inquietudes empresariales de mujeres y jóvenes, crear empresas sostenibles y escalar aquellas que tengan más éxito. La red de Development Alternatives actualmente incluye los siguientes socios: Janastu, Transforming Rural India Foundation (TRIF), Rangde y dos organizaciones de base: MDSS y SVSS.

La red de Development Alternatives ha diseñado y puesto en marcha 11 prototipos sistémicos, que ofrecen apoyo al ecosistema emprendedor en las 2 regiones de actuación, así como 67 prototipos de microempresas en sectores como la venta al por menor, los servicios, las tecnologías de comunicación, el transporte, etc. Además, se ha puesto mucho foco en la sistematización de todo el conocimiento generado, a través de publicaciones y organización de eventos.

A partir de 2020, se incorporó una nueva red liderada por Alianza por la Solidaridad y Action Aid Association en la región de Bundelkhand, incluyendo entre sus socios a Gramonnati Sansthan, PAHCHAN Farmers Producer Company y Sai Jyoti Gramodoyog Samaj Sewa Samiti. Esta red está implementando 7 prototipos destinados a fomentar el desarrollo rural en comunidades muy vulnerables.

La plataforma de W4P India cuenta con el apoyo de un evaluador externo que coordina los procesos de supervisión y evaluación del desarrollo. Además, el Institute of Rural Management Anand (IRMA) y la VikasAnvesh Foundation (VAF) están llevando a cabo una evaluación de impacto experimental.

A continuación, se presentan los prototipos más relevantes desarrollados por W4P India.

Instrumentos de Microcrédito

1. Ámbito de intervención

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand)

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Sankalp Swashakti Mahila Mandal, Sahyogini Mahila Mandal (Federaciones de Grupos de Autoayuda de Mujeres).

4. Temática (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc)

Finanzas

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio

El programa Work4Progress aprovechó el poder de la "influencia comunitaria" para desarrollar instrumentos de microcrédito (MCF). Estos servicios de microcrédito están gestionados por una federación dirigida por mujeres que aprovecha las líneas de crédito de bancos locales. El MCF concede micropréstamos (hasta 550 euros) a proyectos de microempresas que son técnica y financieramente viables según la solicitud presentada. Los microcréditos van desde los 100 euros hasta los 550 euros a un tipo de interés del 1% (al mes) durante un máximo de 12 meses. La tasa de retorno es cercana al 98%, lo que muestra su efectividad.

6. Situación. En gestación, implementación o completado

El prototipo se encuentra en la etapa de implementación. Actualmente, más de 212 empresas cuentan con el apoyo de MCF en la geografía de Bundelkhand con una tasa de retorno del 98%. 95.000 euros han sido concedidos por las federaciones de grupos de autoayuda para la creación de empresas.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

El prototipo tiene el potencial de cambiar el sistema financiero actual en forma de un canal de crédito alternativo para los empresarios que son considerados "no viables" por los bancos convencionales debido a la falta de garantías, documentación, etc. Es necesario capacitar a los miembros de las organizaciones receptoras sobre gestión empresas.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Comprensión limitada de los aspectos técnicos de las finanzas por parte de la federación de mujeres.
Ecosistema muy cambiante, contexto covid puede obstaculizar la recuperación de los préstamos. Necesidad de digitalizar.
Fortalecer la educación financiera del prestatario para garantizar la disciplina financiera.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

La integración con plataformas digitales existentes puede ser un activo para el acceso financiero a los empresarios.

Plataforma Digital "udyaME"**1. Ámbito de intervención**

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

RangDe - socio que proporciona acceso a la financiación desde su plataforma online; DocGenie - socio que proporciona servicios de telemedicina; Leading Dots-partner que proporciona soporte técnico.

4. Temática (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Plataforma digital que proporciona acceso a servicios de apoyo empresarial.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

UdyaME (<https://udyame.in/>) es una plataforma digital de ventanilla única online para dar respuesta a las necesidades del emprendedor. Ofrece tres servicios clave al emprendedor:

- Cerrar la brecha de acceso a información a través de CAMPUS.
- Crear de una red entre emprendedores y proveedores de servicios a través de CHAUPAL (foro de discusión).
- Proveer vínculos tecnológicos, financieros y conexiones con mercado al cliente a través de BAZAAR (mercado).

6. Situación. En gestación, implementación o completado:

En implementación. Más de 2.755 personas se han registrado en la plataforma, que está actualmente operativa tanto en hindi como en inglés (sitio web y aplicación móvil). Al registrarse, la plataforma guía a empresario a través de un conjunto de preguntas para ofrecer un paquete personalizado (principiante, intermedio o avanzado). Como parte de la función chaupal, la plataforma también está conectada a otras plataformas que brindan servicios, como RangDe y DocGenie. Campus es actualmente la sección más desarrollada de la plataforma y ofrece varios cursos, una sección de preguntas frecuentes, centro de información, planes de negocios y un "hágalo usted mismo" para desarrollar su propio plan personalizado.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Este prototipo tiene un gran potencial para escalar a través de diferentes geografías debido a su capacidad para trascender contextos y ayudar a los empresarios a conectarse digitalmente entre sí. También permite interconexiones entre varios prototipos sistémicos, como los quioscos de información. Esta plataforma también es fundamental para garantizar la sostenibilidad al continuar brindando apoyo empresarial más allá del proyecto. El acceso a una masa crítica de emprendedores también puede permitirnos continuar aprendiendo sobre las aspiraciones empresariales cambiantes y mejorar el sistema de apoyo. Las necesidades de ampliación son las siguientes:

- Integración de productos financieros a la plataforma.
- Incorporación de socios tecnológicos y de marketing.

- Colaboración con actores del mercado en diferentes dominios como tecnología, marketing, seguros y atención médica.
- Mayor alcance a microempresarios potenciales y existentes.
- Replicación a través de socios de nivel meso y a través de los quioscos de información para puentear la brecha digital.

8. Dificultades/obstáculos (Reglamento, contexto, etc.)

Experiencia técnica para mejorar la plataforma y desarrollar nuevas características, en tiempo real para atender la creciente demanda de los emprendedores.

Asegurar el desarrollo de un sentido de comunidad entre los usuarios y crear un espacio virtual para el diálogo y el intercambio de información.

Desarrollar asociaciones estratégicas con las partes interesadas que pueden beneficiarse de la comunidad de empresarios rurales, por ejemplo, proveedores de tecnología, agregadores de mercados, etc.

Adopción de la tecnología por parte de las empresas rurales.

9. Oportunidades para otros prototipos (conocimiento, tecnología, ...).

Integración de otros prototipos como los espacios de co-working digitales para mujeres y acceso a más productos de crédito como los disponibles a través de RangDe.

Fortalecimiento de aprendizaje entre pares.

Incorporación de materiales de capacitación a la plataforma

Aprovechar las sinergias con otros prototipos como los productos de microcrédito, las coaliciones empresariales regionales, quioscos de información, etc.

Red de quioscos de información

1. Área de intervención

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (Uttar Pradesh oriental).

2. Organización promotora

Development Alternatives.

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS), Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS), empresarios de los quioscos de información, RangDe (socio que proporciona acceso a la financiación), DocGenie (socio que proporciona servicios de telemedicina).

4. Temática (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Servicios Digitales y servicios bancarios.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio

W4P co-creó los "quioscos de información" descentralizados en la geografía del programa que actúan como plataformas locales para permitir el acceso a soluciones de desarrollo empresarial y otros servicios digitales para los emprendedores. Estos quioscos tienen fuertes conexiones con otros empresarios locales, personas interesadas en establecer empresas y los socios de Work4Progress, lo que les permite actuar como una poderosa herramienta de marketing y una puerta de entrada rentable al mercado de servicios de apoyo empresarial.

6. Situación.

El prototipo se ha completado y se está replicando en otras geografías como Delhi, Uttarakhand y Haryana. En las geografías W4P, hay alrededor de 67 quioscos de información instalados. Los quioscos de información son prototipos sistémicos clave para impulsar el espíritu empresarial facilitado por la tecnología. Los emprendedores que lideran los quioscos están emergiendo cada vez más como influencers para sus comunidades. Además de proporcionar servicios de apoyo empresarial a los empresarios, los quioscos también se han convertido en puntos de acceso a servicios de crédito con RangDe y servicios de telemedicina con DocGenie.

7. Necesidades de ampliación (financiamiento, capacitación, tecnología, etc.)

Con el fin de aprovechar la infraestructura local de los centros de servicios comunitarios que ya existen en la mayoría de las aldeas y le permite proporcionar apoyo al emprendimiento, así como otros servicios mejorados en el escenario post COVID, han surgido las siguientes necesidades para ampliar el prototipo:

- Branding para el posicionamiento de la iniciativa, así como una mayor visibilidad dentro de la comunidad.
- Desarrollo de productos para aumentar el flujo de ingresos de los quioscos.
- Enlaces a sitios web estratégicos de terceros para fines financieros, de marketing, adquisición de tecnología, etc. Esto requerirá capacitación y apoyo financiero para la expansión
- El desarrollo de módulos de capacitación, así como la adquisición de tabletas y computadoras portátiles especialmente para mujeres.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

- Estandarizar las ofertas para que todos los quioscos ofrezcan todos los servicios bajo una marca común.
- Desarrollo de módulos de onboarding, etc. para la transferencia de este prototipo más allá de las geografías W4P, que permitan la expansión acelerada de la red de quioscos de información.
- Su adopción en las zonas rurales ha sido lenta.
- Co-crear nuevos métodos de comunicación para ayudar a los quioscos a convertirse en centros de diálogo para los jóvenes.

9. Oportunidades para otros prototipos (conocimiento, tecnología)

Los quioscos de información ya se han vinculado a otros prototipos sistémicos de W4P India:

- Están apoyando en los servicios de documentación requeridos para los procesos de préstamo, reduciendo así los costos operativos, así como asegurando el alcance a una categoría más amplia de empresarios.
- Actúan como punto físico de acceso a los servicios prestados a través de la plataforma digital superando el reto de la conectividad.
- También actúan como centro para el intercambio cruzado de información dentro de las redes locales sobre emprendimiento, facilitando así las conexiones entre pares.

Microempresas de E-Rickshaw**1. Área de intervención**

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (Uttar Pradesh oriental).

2. Organización promotora

Development Alternatives.

3. Socios- Socios implementadores:

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS), Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS), SAARTHI E- Rickshaw Company (Proveedor de tecnología) y empresarios, especialmente mujeres conductoras de triciclos eléctricos.

4. Temática (Agricultura, servicio público, fabricación, formación, etc.)

Servicio público, movilidad eléctrica, logística, inclusión

5. Descripción de la actividad / modelo de negocio.

Las empresas de "e-rickshaw" (triciclos eléctricos) atienden los desafíos de la movilidad para las mujeres. Estas empresas tienen un impacto sistémico en el ecosistema local y la sociedad. Proporcionan:

- Servicios de transporte seguros para los miembros de la comunidad, incluidas las niñas y las mujeres.
- Servicios de recogida y entrega a las niñas que van a la escuela
- Las empresarias de e-rickshaw son referentes locales para las mujeres.
- Potencial de vinculación con otros prototipos sistémicos y empresariales para liberar energías emprendedoras.

6. Situación. En gestación, implementación o completado

El prototipo se encuentra en la etapa de implementación. Actualmente, 12 de estos modelos empresariales están activos en las geografías de Bundelkhand y Uttar Pradesh Oriental.

Durante el confinamiento a nivel nacional, el prototipo fue modificado por los empresarios para proporcionar servicios esenciales como la entrega puerta a puerta de artículos, transporte de emergencia a los miembros de la comunidad, etc.

Fundamental en todo esto ha sido el papel de las mujeres empresarias de e-rickshaw que están surgiendo como influyentes en sus comunidades al inspirar a sus pares a perseguir el espíritu empresarial y hacerlo más aceptable en las geografías rurales. También estamos trabajando para identificar una mejor tecnología que sea más fácil de usar, económica y respetuosa con el medio ambiente.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Para ampliar el prototipo sistémico de e-rickshaw, es necesario observar el ecosistema de la movilidad eléctrica, así como aumentar la inclusión:

- Desarrollar negocios auxiliares como la reparación de vehículos, centros de carga de baterías, etc.
- Capacitación de mujeres conductoras y provisión de un permiso de conducir para aumentar la disponibilidad de mujeres empresarias calificadas.
- Integración en cadenas de suministro como agricultura, ganadería, entrega a domicilio, logística, etc.
- Campañas especiales para promover el rickshaw eléctrico impulsado por mujeres y el transporte seguro de niñas jóvenes que asisten a la escuela y de mujeres trabajadoras.
- Conectar con la creciente demanda de transición a la energía verde.

8. Dificultades/obstáculos (regulación, contexto, etc.)

- Las barreras sociales para las mujeres conductoras incluyen el estigma en torno a conducir un e-rickshaw, que es un sector dominado por hombres.
- Garantizar la conectividad de las empresarias para aumentar el cliente base.
- Captura de datos de impacto relevantes para construir evidencia.
- Co-crear nuevas herramientas financieras híbridas para facilitar el acceso a los e-rickshaws a mujeres y otras minorías

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología) -

Los e-Rickshaw ayudan a superar los desafíos de conectividad y movilidad de los grupos marginados:

- Aprovechar las Coaliciones Regionales para la replicación de este prototipo.
- Apoyar más modelos de e-rickshaw liderados por mujeres al aumentar el acceso a la financiación a través de los instrumentos de microcrédito y la plataforma RangDe.
- Co-creación de nuevos prototipos empresariales para usar el modelo e-rickshaw como servicios de carga, reparación, entrega a domicilio y en las cadenas de suministro en crecimiento para las necesidades de uso diario, como productos lácteos, comestibles y verduras.

Coaliciones Regionales para el Desarrollo Empresarial

1. Ámbito de intervención

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (Uttar Pradesh oriental).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Empresarios, partes interesadas a nivel de distrito (departamentos gubernamentales, instituciones financieras), agregadores de mercados, organizaciones de la sociedad civil. Socios implementadores: Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS).

4. Temática

Conectar a las partes interesadas para apoyar el ecosistema empresarial.

5. Descripción de la actividad / modelo de negocio.

La coalición empresarial regional es una plataforma de nivel meso (distrito) donde las partes interesadas que trabajan en el desarrollo empresarial y la creación de medios de vida co-crean soluciones colaborativas para construir un ecosistema empresarial robusto. Se inició con el objetivo de canalizar y optimizar los esfuerzos y recursos para fortalecer un ecosistema empresarial sólido, con partes interesadas como agencias gubernamentales, instituciones financieras (bancos, instituciones microfinancieras, empresas financieras no bancarias), institutos de capacitación para el autoempleo rural, etc.

5. Situación (en gestación, implementación o finalización)

La coalición empresarial regional se encuentra actualmente en la etapa de implementación y actualmente activa en 4 distritos, es decir, Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh). La coalición ha permitido la creación de 72 empresas y ha apalancado más de 7.100 euros para la creación de empresas (hasta la fecha). El número de partes interesadas también ha aumentado constantemente de más de 34 miembros en 2018 a más de 56 miembros (actualmente) y muchas partes interesadas del Gobierno se están interesando en esta plataforma, ya que les brinda una conexión directa con los empresarios. Se han llevado a cabo más de 35 sesiones de diálogo en los 4 distritos.

6. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).

Este prototipo sistémico se está replicando en 8 geografías más en la India con socios como HSBC, PRADAN y Transform Rural India Foundation (TRIF).

Es uno de los prototipos más replicables y escalables, ya que permite a las partes interesadas que trabajan en el desarrollo empresarial en un distrito trabajar en colaboración y romper los silos existentes. También existe la posibilidad de que las empresas presenten sus preocupaciones y las coloquen en la coalición de manera constructiva.

- Capacidad para aportar eficiencia en todo el sistema de soporte y recursos de apalancamiento cruzado.
- Es también una plataforma para que las partes interesadas co-creen nuevos prototipos.
- No solo construye un espacio para el diálogo constructivo y el aprendizaje, sino también para abordar las brechas en los subsistemas más pequeños del ecosistema empresarial y comunitario, como el acceso al sistema financiero.
- Puede ser replicado por grandes iniciativas gubernamentales para integrarlo en los procesos y esquemas de desarrollo empresarial.
- Puede evitar la duplicación de esfuerzos y mejorar la optimización de los recursos a través de una mejor coordinación.

7. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc)

Al escalar el prototipo en las nuevas geografías y con nuevos socios:

- Capturar los resultados (negativos y positivos) y las ideas que garantizan una comunicación efectiva con los socios mientras se siguen los procesos y la metodología.
- La evidencia creada durante la implementación del prototipo debe convertirse en forma de herramientas de comunicación antes de la transferencia del prototipo.
- Aumentar el proceso de facilitación para mejorar el diálogo resultados concretos y la apropiación entre las partes interesadas.

8. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Este prototipo se implementa para construir sinergias entre múltiples partes interesadas que conducen a la colaboración de recursos para construir un ecosistema que apoye a las empresas. La tracción construida sobre el terreno será una oportunidad para introducir otros prototipos sistémicos y empresariales.

Modelos empresariales de suministro de agua potable operados localmente y de propiedad comunitaria.

1. Área de intervención

Orchha, Niwari (región de Bundelkhand).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Siddha Baba Jal Pradaya Samuha (Comité de recolección de agua)

4. Temática (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Servicios de suministro de agua

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

Se trata de modelos empresariales de propiedad local y operados por la comunidad para el suministro de agua segura en regiones propensas a la sequía de Bundelkhand. El modelo ha sido co-creado con la comunidad para garantizar la propiedad y es administrado por un comité, dirigido por mujeres de la aldea. El comité está vinculado con proveedores de tecnología que suministran y mantienen una motobomba de energía solar. La idea detrás de este modelo es construir empresas de propiedad comunitaria que resuelvan los desafíos sistémicos de una manera inclusiva, económica y sostenible.

6. Situación. En gestación, implementación o finalizada.

En gestación. El comité supervisa el suministro de agua y ha asignado un grifo de agua para cada tres hogares, llegando a 52 hogares en Orcha. Los miembros de la comunidad que no pueden permitirse contribuir al desarrollo del modelo también tienen acceso a agua potable. Desde la creación del primer modelo, ha habido un aumento en la demanda en las comunidades cercanas. Los miembros del comité de agua cobran una tarifa mensual por el mantenimiento, empleando a 2 personas de la aldea.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc).

Estos modelos LOCO pueden abordar otras necesidades básicas, así como conectarse con la infraestructura estatal. La necesidad es trabajar a múltiples escalas (micro, meso y macro):

- A nivel micro, el modelo puede garantizar la participación inclusiva, especialmente de las mujeres, y la propiedad de la comunidad para generar riqueza local.
- A escala meso, las asociaciones y colaboraciones son necesarias para adaptar a experiencias locales y nuevos contextos.

- A nivel macro, es pertinente extraer lecciones y aprendizajes, de modo que los sistemas más amplios de política y práctica de desarrollo comiencen a responder a los matices locales. Algunos sectores en los que se está explorando el potencial de este modelo son el almacenamiento en frío (de productos agrícolas), los baños comunitarios (especialmente para mujeres), los salones comunitarios, etc.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Falta de estructuras de gobernanza local para mantener la infraestructura en las comunidades y supervisar la distribución equitativa de los recursos.

En áreas económica, social y ambientalmente desatendidas, necesidades como la electricidad y el agua potable pueden ser un impulsor de este modelo.

9. Oportunidades para otros prototipos (conocimiento, tecnología, ...)

Fortalecimiento de los prototipos empresariales, ya que este prototipo aborda la necesidad básica (disponibilidad de agua) de la comunidad y las mujeres pueden obtener tiempo libre y pueden trabajar en actividades de desarrollo económico o en nuevos prototipos empresariales.

La viabilidad empresarial del modelo se puede mejorar a través de financiamiento híbrido, servicios de voluntariado por parte de la comunidad, etc.

**Concursos *Kaun Banega Business Leader* (KBBL)
y *Kaun Banega Market leader* (KBML)**

1. Zona de intervención

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Socios implementadores: Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS). Socio de Escalamiento: Transforming Rural India Foundation (TRIF).

4. Temática (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Prototipo de conciencia pública e ideación

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

Los concursos KBBL (¿Quién se convertirá en el próximo líder empresarial?) y KBML (¿Quién se convertirá en el próximo líder del mercado?) tienen como objetivo profundizar el diálogo e iniciar los procesos de co-creación con la comunidad. Los concursos solicitan ideas de negocios innovadores entre jóvenes y mujeres (18-45 años) facilitando la participación de las comunidades marginadas a través de herramientas de comunicación como obras de teatro callejeras, programas de radio y juegos interactivos.

6. Situación. En gestación, implementación o completado:

Se encuentra en etapa de implementación y actualmente se ha escalado / probado en nuevas geografías con nuevos socios.

Lanzado por primera vez en el año 2018, el prototipo mostró un gran potencial y, a través de sus actividades de participación, pudo llegar a más de 1500 personas y recibió más de 800 formularios de solicitud, generando así una cartera de más de 300 empresarios potenciales.

La versión 2 se lanzó a principios de 2020, mostrando un alcance aún mayor llegando a más de 5000 personas y recibiendo más de 1600 solicitudes.

El prototipo ahora se está modificando constantemente para satisfacer las crecientes aspiraciones de las comunidades rurales. Por ejemplo, a mediados de 2020, con la versión KBML, se orientó a superar las barreras de acceso al mercado para los empresarios rurales y desbloquear oportunidades de expansión de sus empresas.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).

Este modelo es extremadamente replicable y tiene las siguientes necesidades de escalado:

- Capacitar a formadores que puedan replicar el modelo en otras geografías.
- Digitalizar el contenido.

- Identificar líderes empresariales que se centran en el crecimiento de las economías rurales mediante la resolución de problemas de desempleo y migración
- Permitir la co-creación de empresas a gran escala

8. Dificultades/obstáculos (regulación, contexto, etc.)

- Adaptar la herramienta a disrupciones externas como el Covid 19.
- Desarrollar más herramientas y canales para cubrir un grupo más grande.
- Sistematización del modelo y construcción de marca.

9. Oportunidades para otros prototipos (conocimiento, tecnología, ...)

Integración con otros prototipos como los quioscos de información, las empresas de e-rickshaw o los espacios de co-working para mujeres.

Espacios de co-working vituales para mujeres a través de la tecnología AsPi**1. Zona de intervención**

Uttar Pradesh Oriental (EUP)

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Janastu (soporte técnico), Medha Learning Foundation (apoyo a la implementación) y mujeres jóvenes del grupo GARIMA.

4. Temática (Agricultura, servicio público, fabricación, formación, etc.)

Prototipo de escucha digital, formación y acceso a la economía "Gig".

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

La tecnología AsPi graba mensajes audiovisuales y los transmite a través de una red, utilizando una tecnología sencilla. El objetivo es recoger las aspiraciones y habilidades innatas de las niñas y jóvenes que enfrentan presiones intergeneracionales y socioeconómicas. Al expresar sus opiniones y escuchar las historias de las demás, las jóvenes colaboran en un espacio de co-working virtual.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización

La plataforma tecnológica ha sido pilotada e implementada en Mirzapur, llegando a 168 mujeres jóvenes y conectando a 49 de ellas a la economía gig.

7. Necesidades de ampliación (financiación, capacitación, tecnología, etc.)

Se necesita un mecanismo de financiamiento para que la tecnología se amplíe.

Crear herramientas, aplicaciones y mecanismos que aumenten la conectividad con otros dispositivos y plataformas digitales.

Capacitación de la comunidad, socios, empresarios y partes interesadas.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.) -

Colaboración entre mujeres pertenecientes a diferentes ámbitos sociales, económicos, casta, etc.

Creación de un servidor de intranet dentro de las comunidades

Limitada la alfabetización digital dentro de las comunidades.

Propiedad de la plataforma / dispositivos.

Dar sentido a la gran cantidad de información/datos que se generan.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Mucho potencial de colaboración con otros prototipos digitales como a plataforma digital udyAME.

Microempresas de comercio minorista

1. Zona de intervención

Jhansi, Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS).

4. Temática (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Venta al por menor

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

La industria minorista india es una de las más dinámicas. Representa más del 10% del producto interno bruto (PIB) del país y genera alrededor del 8% del empleo. W4P tiene una amplia gama de microempresas basadas en el comercio minorista como la venta al por menor de alimentos para ganado, cosméticos, electrónica, electricidad, etc. Por lo general, son capaces de generar 2-3 empleos de promedio.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización:

Implementación.

Tipologías de microempresas minoristas puestas en marcha: venta al por menor de materiales de construcción, alimentos para ganado, cosméticos, ofrendas devocionales, huevos, electrónica, fertilizantes, calzado, comestibles, muebles, prenda, ferretería, joyerías, farmacia, cafés de carretera, puestos de comida, etc.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Conexiones con asociaciones de microempresas y minoristas locales así como con las grandes corporaciones. Acceso a crédito.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Con la creciente penetración del comercio electrónico en las aldeas de la India, las grandes empresas minoristas como Amazon y Flipkart son cada vez más capaces de llegar a la puerta de los clientes en las zonas rurales. Esto hace que el mercado y el sector sean extremadamente competitivos para las microempresas, especialmente las del sector informal.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Los concursos Kaun Banega Market Leader, pueden fomentar la creación de agregadores de mercado locales que favorezcan este tipo de microempresas.

Microempresas de servicios

1. Zona de intervención.

Jhansi y Niwari (Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (Uttar Pradesh oriental).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)

4. Temática. (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Servicios.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio

Este sector está formado por empresas que prestan servicios a los consumidores rurales. A nivel macro, este sector está contribuyendo cada vez más a la economía local en el contexto indio. Estas empresas requieren una inversión baja, de 100 a 2500 euros, y pueden generar más de 3 empleos por empresa en promedio.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización:

Implementación. Actualmente se han puesto en marcha las siguientes microempresas de esta categoría: Salón de belleza, centro de coaching, tintorería, e-rickshaw, fontanería, carpas de catering.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Este sector tiene potencial de generar mercado para todos los demás sectores como la manufactura, la artesanía y, en el proceso, crear empleos. Con la innovación digital y las nuevas herramientas financieras, hay mucho potencial para atraer a mujeres y jóvenes.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Existe una fuerte necesidad de innovación de procesos. Las empresas necesitan recursos (incluida la formación) para innovar constantemente y satisfacer las necesidades locales en constante cambio.

Microempresas de Servicios Digitales y TIC**1. Zona de intervención.**

Jhansi y Niwari (Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (Uttar Pradesh oriental).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)

4. Temática. (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Tecnologías digitales, información y comunicación.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

Este sector comprende empresas que se dedican a proporcionar servicios digitales y bancarios para satisfacer las necesidades empresariales de documentación, finanzas, capacitación y acceso a programas gubernamentales. Este sector ha crecido un 7,3% en el primer semestre de 2021 en comparación con un crecimiento del 5,7% en el mismo período de 2020.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización-

Implementación.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)-

La penetración de los servicios digitales ha aumentado al 38% en los últimos años, pero aun así tiene mucho terreno que cubrir. Se necesita capacitar a potenciales emprendedores para la creación de empresas que presten servicios como banca, seguros, servicios legales y de documentación.

Se necesita vinculación con los bancos para establecer micro-oficinas y prestación a domicilio de servicios bancarios.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Falta de infraestructura de calidad en las zonas rurales para acceder a los servicios digitales.

Falta de conciencia sobre los servicios de desarrollo empresarial.

Capacitación de los usuarios de destino.

Microempresas de procesamiento de alimentos**1. Zona de intervención**

Jhansi y Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)]

4. Temática. (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Procesamiento de alimentos

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio

Microempresas que implican la adición de valor de los productos agrícolas a través de la tecnología. En el contexto de W4P India, hay 7 tipos de empresas en esta categoría, que generan un ingreso promedio de 950 a 4000 euros y emplean a más de 4 personas por empresa. Estas empresas satisfacen principalmente las demandas de los consumidores locales y utilizan materias primas de fuentes locales.

6. Situación. En la gestación, implementación o finalización:

Em implementación. Con el aumento de los niveles de vida en la geografía del proyecto, así como la exposición a platos culinarios modernos, la demanda local de alimentos procesados ha ido en aumento. Actualmente, en W4P se han puesto en marcha empresas de fabricación de helados, fulki (comida rápida tradicional india), especias, dulces, molino de harina, etc.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Conexión con programas gubernamentales / contratación pública, como por ejemplo alimentos de calidad para las comidas de la tarde en las escuelas.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)-

Disponibilidad y acceso a tecnología personalizada según la necesidad.

Obtención de registros y/o certificaciones para operar.

Aseguramiento de la calidad de los productos y procesos.

Fortalecer los vínculos con los proveedores de materias primas.

9. Oportunidades para otros prototipos (conocimiento, tecnología, ...)

Sinergias con las Coaliciones regionales para el desarrollo empresarial.

Microempresas del sector agropecuario**1. Zona de intervención**

Jhansi y Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)

4. Temática. (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Agricultura y ganadería.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio

Este sector comprende establecimientos dedicados a viveros, cultivo de hortalizas, fabricación de vermicompost, cría de animales, etc. involucrando a toda la cadena de valor de la producción. También incluye a todas las empresas que implican la cría de ganado y la obtención de productos de origen animal. Estas empresas requieren una inversión media de entre 500 y 1600 euros y pueden generar más de 2 puestos de trabajo por empresa.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización

En implementación. Se han puesto en marcha empresas de cultivo de flores, cultivo de hortalizas, viveros, piscifactorías, ganaderías y producción de leche, granjas avícolas, etc.

7. Necesidades de ampliación (financiación, capacitación, tecnología, etc.)

Inversión en infraestructura agrícola, como instalaciones de riego, almacenamiento y almacenamiento en frío.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Fuerte dependencia del monzón, baja productividad, la disminución del tamaño promedio de las propiedades de tierra, falta de tecnología de última generación, falta de acceso al crédito y la dependencia de los prestamistas son algunos de los desafíos que se enfrentan en este sector.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Sinergias con las Coaliciones regionales para el desarrollo empresarial.

Microempresas de artesanías**1. Zona de intervención**

Jhansi y Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh)..

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)

4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.)

Artesanía

5. Descripción de la actividad/ modelo de negocio

Este sector abarca todas las empresas que incluyen la fabricación de artículos tradicionales manualmente por artesanos o expertos. Estas empresas varían en términos de tamaño e ingresos. La inversión puede oscilar entre 750 y 1900 euros y puede generar un promedio de 5-7 empleos por empresa.

6. Situación. En gestación, implementación o finalización

En implementación. En el contexto de W4P India, se han puesto en marcha empresas de artesanía de bambú, tejido de alfombras y felpudos, cerámica, fabricación de juguetes, etc.

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)

Este sector tiene un enorme potencial para promover las empresas verdes locales y crear puestos de trabajo, pero está muy limitado a las grandes ciudades. Los mercados en línea también han estado promoviendo estos productos artesanales.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

La falta de integración tecnológica e innovación de procesos es el principal obstáculo.

Microempresas de manufactura y reparación**1. Zona de intervención**

Jhansi y Niwari (región de Bundelkhand), Mirzapur y Bhadohi (región oriental de Uttar Pradesh).

2. Organización promotora

Development Alternatives

3. Socios

Manviya Dristikone Sewa Samiti (MDSS) y Swami Vivekanand Siksha Samiti (SVSS)

4. Temática - (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Manufactura.

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

Hay 13 tipos de empresas en esta categoría en W4P India, que incluye empresas como la fabricación de helados, imprenta, soldadura, fabricación de calzado, etc. En el contexto W4P India, estas unidades se establecieron con una inversión entre 900 y .5000 euros y generaron un ingreso mensual promedio en el rango de 500-1.000 euros. Estas empresas crean 3-4 puestos de trabajo en promedio.

6. Situación. En gestación, implementación o completado –

Implementación.

7. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Con la creciente penetración en el mercado de conglomerados más grandes, el fabricante rural tiene que luchar con la competencia del mercado.

La falta de la información correcta (tanto técnica como regulatoria) inhibe a los empresarios de invertir significativamente en tecnología.

Falta de mano de obra calificada, competencia de las contrapartes urbanas y la falta de habilidades de estrategia empresarial etc. son otros obstáculos.

Cría de cabras

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Agricultura
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
El modelo está diseñado para mujeres sin tierra, a quienes se les proporciona cabras, equipo y capacitación para su crianza y cuidado. Los productos o los propios animales pueden ser utilizados para el autoconsumo o vendidos para generar ingresos.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En ejecución
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.)**
La ampliación requeriría equipo y capacitación adicional.
Mejorar la tecnología en caso de avanzar en la cadena de valor (producción de derivados lácteos como queso, etc.)
- 8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)**
Vulnerabilidad de las cabras a las enfermedades y la necesidad de invertir en seguros para las cabras.
- 9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, etc.)**
Otros prototipos pueden estar involucrados en la producción de forraje para cabras.
Además, los excrementos pueden utilizarse para compost (prototipos agrícolas).
- 10. Otra información relevante.**
El clima en la zona es favorable para la cría de cabras. Los ingresos comienzan a partir de 6 meses de la implementación.

Modelo agrícola estacional para la producción de semillas

1. Ámbito de intervención.

Bundelkhand, Uttar Pradesh, India

2. Organización promotora.

ActionAid India

3. Socios.

Alianza por la Solidaridad

4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Agricultura

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

A través de este modelo se producen semillas reproductoras más resistentes a la falta de agua y a las condiciones locales. Se utilizan para los cultivos de los mismos propietarios de prototipos y para la venta.

6. Situación. En gestación, implementación o completado.

En ejecución

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).

Necesidad de una autoridad certificadora que certifique las semillas producidas bajo cada modelo.

Tecnología y capacitación para el correcto almacenamiento y envasado de semillas.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Condiciones estacionales impredecibles y lluvias no estacionales. Ataque de plagas durante la cosecha.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Las semillas son un insumo para otros prototipos agrícolas. Diferentes prototipos pueden ser creados en torno a la certificación y comercialización de semillas.

10. Otra información relevante.

Existe una gran demanda de semillas locales de alta calidad. La disponibilidad de semillas locales reduce los costos de producción y la dependencia de las grandes empresas. Además, estas semillas son más resistentes al clima local.

Modelo de horticultura

1. Ámbito de intervención.

Bundelkhand, Uttar Pradesh, India

2. Organización promotora.

ActionAid India

3. Socios.

Alianza por la Solidaridad

4. Temática (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).

Agricultura

5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.

Gracias a la provisión de plantas, semillas, equipos (cercas) y capacitación, este prototipo es capaz de producir frutas, plantas medicinales y especias. Este prototipo es factible en los casos en que las instalaciones de riego están disponibles regularmente.

6. Situación. En gestación, implementación o completado.

En ejecución

7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc).

Recursos para seguimiento y asistencia técnica durante los primeros 2 a 3 años.

8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)

Daños potenciales por parte de los animales. Se tarda un mínimo de dos a tres años en obtener beneficios para el caso de las frutas.

9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)

Marketing y venta.

10. Otra información relevante.

La fruticultura es algo innovador en la zona. Alto potencial de ingresos después de 3 a 4 años.

Organización de Mujeres Productoras Agrícolas (FPO)

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Creación y apoyo de redes y vínculos entre productores
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
La FPO está compuesta por mujeres propietarias de los otros prototipos del proyecto, con el fin de crear vínculos entre ellas, apoyar en actividades de marketing, socializar recursos, ganar poder y espacio en el mercado, apoyar en la certificación de semillas, etc.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En ejecución
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).**
La financiación es un tema clave para la ampliación.
- 8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)**
Las tarifas para las organizaciones registradas son altas, por lo que los mecanismos para su sostenibilidad son clave. El hecho de estar compuesto 100% por mujeres hace que también sea difícil conseguir la formalización.
- 9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)**
Esta FPO apoya otros prototipos agrícolas para su comercialización y ampliación.
- 10. Otra información relevante.**
Aún en estudio la posibilidad de generar nuevos puestos de trabajo

Aves de corral

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Agricultura
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
Este prototipo es una opción para las mujeres sin tierra que tienen un espacio pequeño en sus patios traseros. Gracias a la provisión de 50 pollitos, equipo y entrenamiento, estos animales pueden ser criados para ser vendidos en los mercados locales, así como para la producción de huevos.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En ejecución
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).**
Con provisión de equipos y financiación, el tamaño de las granjas se puede ampliar y se pueden mejorar las condiciones para el envasado y control de los huevos.
- 8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)**
Gripe y otras enfermedades que pueden atacar a los animales, especialmente durante la temporada de lluvias.
- 9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)**
Complementa la disponibilidad de productos nutritivos en las comunidades. Otros prototipos pueden estar relacionados con el pienso para los animales, su transporte y comercialización.
- 10. Otra información relevante.**
El beneficio es alto y la posibilidad de pérdida es muy baja. Los ingresos pueden comenzar al cabo de 3 meses desde la implementación.

Cultivo de hortalizas mediante andamios (multicapa)

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Agricultura
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
Con este prototipo, se establecen las condiciones para poner en producción pequeñas parcelas para el cultivo de diferentes hortalizas simultáneamente. Estos cultivos son complementarios y apoyan la nutrición y la fertilidad del suelo.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En ejecución
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).**
Capacitación y tecnología para el transporte y el almacenamiento apropiados de los vegetales que se van a vender.
- 8. Dificultades/obstáculos. (regulación, contexto, etc.)**
La temporada de verano es un desafío debido a la disminución de la disponibilidad de agua. Instalaciones de riego son necesarias. Posibles daños por parte de los animales.
- 9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)**
Puede proporcionar semillas para otros prototipos. Las sobras se pueden usar como forraje para animales. Otros prototipos pueden estar involucrados en el transporte y la comercialización de los productos.
- 10. Otra información relevante.**
Fácilmente adaptable para pequeños agricultores. Sirve para mejorar la nutrición en los hogares y la zona.

Producción de compost

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática. (Agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Agricultura
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
Producción de compost orgánico a partir de residuos agrícolas y animales, que puede ser utilizado como fertilizante, reduciendo los costos de los insumos agrícolas y la dependencia de las grandes empresas.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En ejecución
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).**
Financiación, formación y tecnología
- 8. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)**
El fertilizante es un insumo necesario para otros prototipos agrícolas.
- 9. Otra información relevante.**
Ecológico y de fácil mantenimiento.

Jardines nutricionales (Poshan Vatika)

- 1. Ámbito de intervención.**
Bundelkhand, Uttar Pradesh, India
- 2. Organización promotora.**
Asociación ActionAid India
- 3. Socios.**
Alianza por la Solidaridad
- 4. Temática (agricultura, servicio público, manufactura, capacitación, etc.).**
Agricultura
- 5. Descripción de la actividad/modelo de negocio.**
Este es un modelo fácil y barato, muy adecuado para familias especialmente desfavorecidas que tienen un pequeño espacio al lado del hogar (patio trasero). Se producen verduras altamente nutritivas y libres de químicos que también pueden venderse en los mercados locales.
- 6. Situación. En gestación, implementación o completado.**
En curso de implementación.
- 7. Necesidades de ampliación (financiación, formación, tecnología, etc.).**
La creación de redes / asociación entre los diferentes hogares.
- 8. Dificultades/obstáculos (regulación, contexto, etc.)**
Condiciones climáticas impredecibles y sequía. Posibles daños por parte de los animales.
- 9. Oportunidades para otros prototipos. (conocimiento, tecnología, ...)**
Se pueden utilizar los productos de los otros productos prototipos (fertilizantes, semillas...).
- 10. Otra información relevante.**
No necesita muchos recursos. Incluso las aguas residuales domésticas pueden cubrir parte de los requisitos de agua necesarios. Esa clave para mejorar la seguridad alimentaria y la nutrición de los hogares involucrados.