Plan de preparación del proyecto

Este documento sigue un proceso estructurado de diseño de proyectos, registrando la información recopilada y las decisiones tomadas. Se basa en la Sección 1 de las directrices del Proyecto de Dinero en Efectivo a Distancia (RCP), pero al principio *no hay ninguna presunción a favor o en contra del uso del dinero en efectivo* como modalidad. Más bien, el documento busca apoyar decisiones de diseño rápidas, sólidas y responsables, incluyendo si las modalidades de efectivo son o no apropiadas para este proyecto.

Este documento debe ser"propiedad" del funcionario superior del programa que diseña el proyecto, actualizado a medida que se completa el proceso y compartido regularmente con los colegas y asociados clave, según corresponda. El documento debe ser completado con el fin de - resistir la tentación de decidir"efectivo o no efectivo" hasta que el contexto, las necesidades y los análisis de mercado estén completos. Y, por supuesto, este proceso debe realizarse *antes de que* se redacten las solicitudes de financiación.

Imprima el anexo"Árbol de Decisión CTP Remoto" y péguelo en la pared junto a su escritorio. Este documento sigue a ese diagrama de flujo.  Asegúrese también de tener a mano la guía de Gestión del Ciclo de Proyectos de su agencia y las directrices y anexos del RCP.

## PREPARACIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Ha leído y pensado en los documentos de estrategia global y local de su agencia? ¿Discutió la idea con los asesores técnicos pertinentes? Luego marque esta casilla

¿Qué conversaciones formales u oficiosas ha mantenido usted, su Director de País u otras personas con los donantes que puedan ser relevantes para esta idea del proyecto (incluido el posible uso de dinero en efectivo)? ¿Qué donantes son probables? ¿Ha sido abierto con ellos acerca de nuestras aspiraciones y limitaciones? ¿Estamos creando confianza? ¿Qué más podemos hacer?

|  |
| --- |
|  |

¿Ha comprobado el programa y las políticas operativas de los posibles donantes? ¿Permitirían esta idea de proyecto, en principio?

¿Se ha conectado con los grupos de trabajo sectoriales y de dinero en efectivo pertinentes? ¿Qué aprendió, relevante para esta idea del proyecto? ¿Fue usted tan abierto como era razonable con sus contrapartes acerca de cómo quiere trabajar su agencia?

|  |
| --- |
|  |

## PERSONAL DE CAMPO / APOYO Y DESARROLLO DE SOCIOS

Trabajar a distancia, con personal o con socios, requiere un conjunto particular de habilidades para los gerentes. El interés y la aptitud para el desarrollo de capacidades a distancia son cruciales para el éxito de un proyecto. ¿Tienes o puedes tener esas habilidades en el equipo? ¿Cuál es el plan?

|  |
| --- |
|  |

¿Ha encontrado, o puede encontrar, un equipo de personal o socios remotos que tengan las habilidades sociales y técnicas para realizar el trabajo? ¿Está satisfecho de que su agencia pueda encontrar formas de evitar transferir riesgos inaceptables al personal o a los socios remotos?

|  |
| --- |
|  |

¿Es realista la idea del proyecto para el personal y los socios? La programación remota es más difícil y toma más tiempo que la programación'normal'. Reduzca la complejidad si puede. Permita más tiempo o reduzca la escala de las salidas si es necesario.

## ANÁLISIS DEL CONTEXTO

Ahora escribe un párrafo de análisis de contexto. No copie de la última propuesta, sino que consulte las 12 preguntas guía de las directrices del PCR. Aproveche la experiencia del personal y de los asociados, y escríbala en colaboración con ellos si es posible. Busque el apoyo de un analista de conflictos si está disponible. Puede volver a utilizar este texto para la propuesta más adelante.

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE NECESIDADES

¿Qué sabemos sobre las necesidades del grupo específico al que esperamos ayudar? Si otra organización ya ha realizado una evaluación, utilícela. Si el acceso a la información es difícil, piense en metodologías alternativas como el Área de Origen.

|  |
| --- |
|  |

¿Cuáles son los 3 bienes o servicios clave que más necesita la gente, o cuáles son los 3 bienes o servicios que podrían ser buenos indicadores `muestras' para el análisis de mercado?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo obtienen actualmente las personas los bienes y servicios que necesitan?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo preferiría la gente que se le proporcionara asistencia? ¿Efectivo, vales, en especie o qué?

|  |
| --- |
|  |

¿Qué mecanismos de afrontamiento negativos son los más frecuentes y cómo podría afectar esto la PTC?

|  |
| --- |
|  |

¿Tienen los miembros del hogar acceso equitativo a los recursos? ¿A quién se le debe dar dinero en efectivo para apoyar esto? Considerar las distintas necesidades de los hogares polígamos, si es apropiado para el contexto.

|  |
| --- |
|  |

¿Qué documentos de identidad tienen las personas y existen riesgos asociados con su uso?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo puede afectar la cohesión social y causar conflictos el PTC focalizado?

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE MERCADO

Un buen análisis del mercado es *esencial*. La herramienta estándar para una emergencia a distancia es la memoria RAM de la Federación Internacional. En situaciones en las que la falta de acceso significa que una RAM es absolutamente imposible, se puede utilizar la Evaluación de Mercado de Emergencia más corta de las directrices del RCP. Pero'no tener tiempo para capacitar al personal' no es una razón suficiente para ello. ¿Qué herramienta de evaluación utilizará y por qué? ¿Necesita apoyo técnico de los recursos de su agencia para decidir?

|  |
| --- |
|  |

Entonces, ¿cuáles fueron los resultados de la evaluación del mercado? ¿Funciona el mercado? ¿Están las tiendas abiertas la mayoría de los días? ¿Ha cambiado esto debido a la crisis?

|  |
| --- |
|  |

¿Pueden todos los grupos de personas llegar al mercado y utilizarlo? ¿De dónde vienen? ¿Es arriesgado? ¿Quién no puede usar el mercado y por qué? ¿En qué se diferencia por género, edad, afiliación política o religiosa?

|  |
| --- |
|  |

¿Pueden los comerciantes conseguir artículos de fuera del área local? ¿Qué restricciones y riesgos existen?

|  |
| --- |
|  |

¿Están disponibles en el mercado los bienes o servicios clave?

|  |
| --- |
|  |

¿Son los precios de estos bienes o servicios más altos que antes de la crisis? Estime el cambio en %. ¿Creemos que los precios van a ser razonablemente estables?

|  |
| --- |
|  |

¿Podrían los proveedores aumentar la oferta de estos bienes o servicios si la demanda aumentara? ¿Tienen suficiente dinero?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo transfiere la gente dinero aquí? ¿Qué tipo de identificación se necesita? ¿Quién no puede utilizar estos servicios y por qué? ¿En qué se diferencia por género, edad, afiliación política o religiosa?

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE RESPUESTA

¿Qué lecciones se han aprendido de proyectos anteriores de su agencia o de cualquier otra persona? ¿Qué errores no vamos a repetir? ¿Qué buenas prácticas queremos emular?

|  |
| --- |
|  |

¿Qué tipo de asistencia le dice el grupo objetivo que necesita y que prefiere? ¿Pueden participar todos los grupos en el proyecto? Piensen en las mujeres y los hombres, los ancianos, las personas con discapacidad y las personas de diversos subgrupos políticos, religiosos o de otro tipo. ¿Quién está excluido? ¿Y qué se podría hacer para apoyarlos también? Piense en quién cuida a los niños y cuida de la casa - son personas ocupadas. ¿Son los hombres o las mujeres particularmente vulnerables? ¿Qué riesgos podría estarles animando el proyecto a asumir?

|  |
| --- |
|  |

Así que, ¿debería basarse en el dinero en efectivo  o en especie  o una combinación de los dos?  ¿O algo más?  Justificar la decisión. Si no es en efectivo, ¿por qué no?

|  |
| --- |
|  |

Si fuera en efectivo, ¿cuál sería el mejor mecanismo de transferencia? Trabajando con sus colegas de Logística, Finanzas y Seguridad, utilice el Anexo de Selección de Mecanismos de las directrices del RCP para ayudarle a decidir y justificar su decisión. ¿Qué documento de identidad necesita la gente para usarlo? ¿Tienen y están seguros usando esta identificación?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo hacer práctico este mecanismo de transferencia de efectivo? Piense en el tiempo que tomará capacitar a todos los eslabones de la cadena, incluyendo al personal/socios remotos, a los comerciantes y a cualquier proveedor de servicios financieros que sea necesario. Piense en las necesidades de adquisición. Piense en el tiempo que necesitan los beneficiarios para cumplir con las condiciones que el proyecto requiere. ¿Cuál es el plan?

|  |
| --- |
|  |

¿Cómo vamos a monitorear tanto el proceso (es decir, la distribución) como los resultados (es decir, lo que el dinero hace por las personas)? ¿Qué fuentes de información son posibles? No necesitamos tener todos los detalles resueltos en esta etapa, pero las ideas iniciales pueden mostrar rápidamente si esto va a ser sencillo o difícil.

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISIS DE RIESGOS

Es hora de hacer el análisis de riesgo, quizás la etapa más crítica. Utilice la herramienta de la Matriz de Riesgos de las directrices del RCP. Obtenga todo el apoyo que pueda del personal o socios remotos y de sus colegas de finanzas, logística y seguridad. Recuerde que el proceso de análisis de riesgos hace dos cosas: le ayuda a lograr que el proyecto sea lo más exitoso posible y documenta los riesgos restantes que su agencia (y más tarde su donante) acepta.

Hágalo a fondo, copie y pegue la tabla y el gráfico en el espacio de abajo, y hágalo firmar y archivar.

## PRÓXIMOS PASOS

Idealmente, éste será el punto en el que se redacte la propuesta al donante, aunque en la práctica a menudo existen antes del proceso completo de preparación. Si la propuesta ya ha sido presentada, verifique su coherencia con las conclusiones y decisiones anteriores y comunique al donante cualquier cambio necesario.

Ahora pase a la *Sección 2: Implementación* en las pautas del Proyecto de Dinero en Efectivo Remoto.