

Keep It Simple ja Sovella – Mikroyrittäjyysohjelma

NuevoMundo

Kyseessä on kehitysyhteistyöjärjestö NuevoMundon (<http://www.nuevomundory.net/>) **Ecuadorissa Salinas**:ssa toteutettava mikroyrittäjyys-hanke ja siinä **19.6 - 17.10.2008** toteutettava pilotti. Pilotin tavoitteena on kehittää ja kasvattaa pienyritystoimintaa, ja jatkaa sen jälkeen paikallisten vetämänä. Ecuador on Latinalaisen Amerikan pienimpiä maita, joka sijaitsee Columbian ja Perun välissä, **Salinas** pieni kylä maan keskiosassa vuoriston länsipuolella lähellä Riobambaa. Yhteistyökumppanimme on Ecuadorilainen mikroyrittäjyysjärjestö **FUNORSAL** (www.salinerito.com -> Funorsal). Funorsal on Salineriton sisälle rakennettu mikroyrittäjyysjärjestö, joka on toteuttanut hyvin innovatiivisia hankkeita maaseudulla. Salinerito – brändin ja jakelukanavien kautta Funorsal on markkinoinut useita Salinas:in ympäristössä valmistettuja tuotteita Ecuadoriin ja jonkin verran myös ulkomaille. Osallistujina on noin **20** köyhydessä elävää henkilöä, joista ainakin puolet on naisia, ja suurimmalla osalla on kokemusta mikroyrittäjyydestä. Tarve, erityisesti innovatiivisen yrittäjyyden kehittämiseen, on suuri sekä köyhyyden vähentämisen, että tulevaisuuden potentiaalin kannalta.

Me pilotin vetäjät olemme suomalaisia, yrittäjyydestä erittäin kiinnostuneita henkilöitä, joilla on myös käytännön kokemusta yrittäjyydestä, markkinoinnista ja erilaisten projektien eteenpäinviemisestä. Mika opiskelee teollisuustaloutta (liiketoiminta, yrittäjyys, talous) Tampereen teknillisellä yliopistolla ja hänellä on myös sujuva espanjan kielen taito sekä jonkintasoinen ymmärrys Latinalaisen Amerikan kulttuurista sekä kehitysmaiden tilanteesta. Timo on toiminut pienyrittäjänä lähes kymmenen vuotta. Pilotin vetäjien omana tavoitteena on oppia lisää Latinalaisesta Amerikasta ja käytännön yrittäjyydestä siellä sekä käyttää näitä taitoja konkreettisesti hyödyksi tulevaisuudessa. Tämän lyhyen tiivistelmän lisäksi ohjelmasta on olemassa laajempi kuvaus, tavoitteet, indikaattorit ja seurantasuunnitelma, toimintasuunnitelma, riskianalyysi sekä budjetti ja rahoitussuunnitelma.

Global Entrepreneurship Monitor:n(2004) tutkimuksen mukaan Ecuadorilaisista 27% suunnittelee yrityksen perustamista tai on perustanut sen viimeisen 42 kuukauden aikana. Yrittäjyys onkin usein ainoa keino saada elantonsa. Menestyvä ja kasvava yrittäjyys on kuitenkin harvinaista. Yrittäjyys tuo usein mukanaan voimaannuttamista. Ihmisten **voimaannuttaminen** on todettu parhaaksi tavaksi viedä asioita eteenpäin, sillä silloin syntyy omistajuus ja sitoutuminen. Ohjelma lähtee osallistujista **itsestään** ja heidän ideoinnistaan. Mikroyritystoiminnan alaa ei ole valittu, vaan vaihtoehtoisissa pyritään luovuuteen ja keskittymispiste on osallistujien elämäntilanteeseen ja toimintaympäristöön liittyvissä ongelmissa sekä yrittäjyyden universaaleissa asioissa. Asiantuntijoiden mukaan suurin yrittäjyyden rajoite Ecuadorissa on **koulutus ja valmennus**. Tämän jälkeen tulee pääoman puute ja institutionaaliset sekä poliittiset ja sosiaaliset syyt. (GEM, 2004.) Ohjelman nimi, **Keep It Simple ja Sovella**, tulee siitä periaatteesta että koulutus pidetään mahdollisimman yksinkertaisella tasolla, ja siitä tavoitteesta että osallistujat todella soveltaisivat oppimiaan asioita koko ohjelman ajan sekä sen jälkeen. Kansainvälisesti hieman vastaavanlaisia ohjelmia on esimerkiksi **International Labour Organization:lla(ILO)**, mutta Ecuadorista ei tähänastisen tutkimuksen perusteella ole löytynyt vastaavaa.

Ohjelmaan kuuluu kolme tasoa:

1) Koulutusta keskimäärin 2 päivänä viikossa 4 tuntia 13 viikon ajan. Koulutus on tarkoitus olla hyvin interaktiivista. Koulutusta ennen on yleensä ruokailu ja sen päätteeksi kerätään palaute. Koulutus käsittelee hyvin käytännönläheisiä, yrittäjyyteen liittyviä aiheita kuten esimerkiksi: unelmat ja tavoitteet, suunnitelmallisuus, ajanhallinta, neuvottelutaidot sekä liiketoimintasuunnitelman tekemiseen liittyvät osa-alueet.

2) Ryhmätapaamisia ja yksilötapaamisia, joissa on tarkoitus päästä sisälle jokaisen

osallistujan elämäntilanteeseen. Selkeän osan ryhmäsessioista vie ideointisessiot, joissa kehitetään ja parannetaan liikeideoita esimerkiksi harjoittamalla ongelman ratkointia tai parantamalla entisiä ratkaisuja.

3) Osallistajat tekevät yritystoimintaa yksin tai yhdessä ja **kehittävät** sitä koko ohjelman ajan. Ryhmässä yrittämistä suositetaan. Yritykselle tehdään ohjelman aikana pienimuotoinen **liiketoimintasuunnitelma**, jonka perusteella yritykselle haetaan rahoitusta. Oman yrityksen lisäksi pyrimme saamaan jokaiselle osallistujalle oman ”malliyrityksen” seurattavaksi. Toimimme myös yhteistyössä monien eri tahojen (instituutiot, yritykset ja niin edelleen) kanssa niin, että osallistujille muodostuisi kontaktiverkkoja jo ohjelman aikana.

Ennen ohjelman alkua paikallinen yhteistyökumppanimme valitsee esikarsittuna noin 40 osallistujaa, joista yhdessä valitsemme sopivimmat henkilöt ohjelmaan.

Ohjelman aloitamme osallistujien henkilökohtaisten arvojen, unelmien ja tavoitteiden kartoituksella. Tämän jälkeen alkaa heidän varsinaisen **liiketoiminnan kehittäminen** tai jossain tapauksessa mahdollisen uuden liiketoiminnan ideoiminen. Tällaisissa tapauksissa osallistujia autetaan havainnoimaan mahdollisia epäkohtia heidän ympäristössään, jonka jälkeen **ideointien** kautta löydetään uusia yritystoimintamahdollisuuksia. Toimintasuunnitelmille asetetaan tavoitteita, joita seurataan.

Koulutuksen kuluessa pohditaan yritystä käsitteenä ja yrittämistä. Opetellaan suunnitelmien tekemistä, neuvottelua, myyntiä, ajanhallintaa ja tiedon keräämistä sekä muistiinpanojen tekemistä. Samalla käydään hyvin **yksinkertaisella ja käytännöllisellä** tasolla läpi eri liiketoimintasuunnitelman osa-alueita: markkinointi, laskelmat, sopimukset ja verkostoituminen, tuotanto ja ”tuotekehitys”, ”strategia”, riskien hallinta, lailliset järjestelmät ja rahoitus. Pohditaan myös johtamista ja kansainvälistymistä. Koulutussuunnitelman on tarkoitus olla hyvin dynaaminen ja valmis muutoksiin, vaikka se suunnitellaankin etukäteen. Asioita on valtavasti, joten vain tärkeimmät ja olennaisimmat asiat ehditään käymään läpi yhdessä. Prosessissa olennaisinta on aluksi oman **motivaation** löytäminen, jonka jälkeen tulee **yritysidea**. Tämän jälkeen alkaa yritystoiminnan kehittäminen ja sen kokonaisvaltaisuuden hahmottamisen sekä erilaisten koulutuksessa annettujen työkalujen soveltaminen.

Ohjelman **tavoitteena** on osallistujien oppimisen ja opitun soveltamisen lisäksi se, että se tuottaisi konkreettisesti menestyvää ja mahdollisesti kasvavaakin yritystoimintaa. Pitkällä aikavälillä yritysten **kasvu ja innovatiivisuus** ovat ohjelman tavoitteita. Näiden lisäksi ohjelmalle on tavoitteena saada kyvykäs ja motivoitunut **jatkaaja**, joka jatkaa ohjelmaa pilotin jälkeen kun rahoitus jatkolle on varmistettu. Jatkajan tehtävänä olisi toteuttaa ohjelmaa uudelleen ja tukea pilottivaiheen aikana syntyneitä yrityksiä. Ohjelman jatkajan etsiminen aloitetaan jo ennen ohjelman aloittamista, ja hänet pyritään saamaan mukaan koulukseen mahdollisesti heti jo alusta lähtien. Tavoitteena on, että myös **ohjelmaan osallistujat** jatkaisivat oppimiensa asioiden eteenpäin viemistä perheelleen, sukulaisilleen, ystävilleen ja muodostaisivat näin eräänlaisen **mikroyrittäjien yhteisön**. Yhteisössä olisi mahdollisuus jakaa ja vastaanottaa yrittäjyyteen liittyvää tietoa ja asenteita.

Tavoitteena on kahden vuoden jälkeen kolminkertaistaa ohjelmaan osallistujien määrä, niin että ohjelma toteutettaisiin kolme kertaa vuodessa. Viiden vuoden aikana on tavoitteena saada ohjelmasta omarahoitteinen. Ohjelman pilotti on samalla sekä **kehitysyhteistyöhanke** että **tutkimus**. Pilotin aikana laaditaan myös sekä oppilaan että ohjaajan **oppaat** ohjelman läpiviennistä. Niiden avulla voidaan **kouluttaa** uusia mikroyrittäjyyskouluttajia, jotka voivat sitten soveltaa testattuja menetelmiä ja oppisisältöä omissa ohjelmissaan.

Ohjelman merkittävimmät riskit liittyvät osallistujien **sitoutumiseen** ja ohjelmaan liittyvän **rahoituksen** hankkimiseen. Koska pilotin toteuttamisaika on hyvin lyhyt (neljä kuukautta) ja joudumme sopeutumaan myös osallistujien aikatauluun, koulutussuunnitelmassa pysyminen on iso haaste. Osallistujat saattavat myös olla niin kiinni jokapäiväisessä selviytymisessä, että heidän osallistumisensa ohjelmaan rajoittuu. Osallistujien sitoutuminen jää pieneksi myös jos luottamusta

ei saada rakennettua tai jos osallistujat kokevat että he eivät saa mitään konkreettista hyötyä ohjelmasta. Tämän vuoksi on tärkeää tutustua jokaiseen osallistujaan ja heidän elämäntilanteensa, ja varsinkin alussa aikaa käytetään paljon **luottamuksen** rakentamiseen. Myös osallistujien väärät odotukset vievät helposti pohjan toiminnalta, mikäli osallistujat odottavat **meidän** ratkaisevan heidän ongelmansa tai odottavat saavan vain rahaa. Siksi onkin tärkeää korjata mahdolliset **väärät odotukset** heti alussa. Tärkeää on myös meidän, ohjelman vetäjien laskeutuminen heidän tasolleen niin, että he ymmärtävät että me olemme itse yhtäläillä oppimassa heiltä kuin he meiltä. Myös osallistujien huolellisella **valinnalla** on tarkoitus vaikuttaa siihen, että henkilöillä olisi mahdollisimman hyvät mahdollisuudet oppia asioita ja että heidän motivaatio olisi kunnossa.

Hankkeen käynnistämiseen tarvittaisiin merkittävin rahoitus **Suomesta**. Rahoitusta tarvittaisiin ohjelman budjetin mukaisesti sekä syntyviin **pilotin kustannuksiin(ohjelman kustannukset ja alkupääoma alkaviin yrityksiin), että jatkon mahdollistamiseen**. Suomessa rahoitusta on tarkoitus hakea ulkoministeriöltä, järjestöiltä, säätiöiltä sekä yrityksiltä. Jotkut tahot, kuten esimerkiksi yritysvalmennusyritykset, voivat tukea suunnitelmamme myös muuten kuin rahallisesti. Ohjelmalle on tarkoitus tehdä **Internet-sivu**, jossa kerrottaisiin koulutuksen etenemisestä ja josta voisi ladata ohjelmasuunnitelmamme sekä suomen että espanjan kielellä. Kaikki tukijat saisivat myös mainoksensa kyseiselle Internet-sivulle. Myös ohjelmaan liittyvissä lehtihaastatteluissa ja muussa julkisuudessa tukijat pääsisivät esille. Ohjelman jälkeen tukijat saavat käyttöönsä täydellisen raportin hankkeesta ja tutkimustulokset. Sopimuksesta voimme toimia myös konsultointiapuna ohjelman vetämisestä syntyneen kokemuksen pohjalta. Myös muut yhteistyöideat ovat mahdollisia ja sovittavissa.

Mika Hämäläinen, mika.3.hamalainen@gmail.com, +358407405109
Timo Kaarlela, timokaarle@hotmail.com, +358503024141

Suunnitelmaan on hankittu kommentteja mm. seuraavilta henkilöiltä. Heiltä voi kysyä hankkeesta lisätietoja:

Pauliina Sarvilahti-Jimenez (Kirkon Ulkomaanavun kehitysyhteistyön suunnittelija(Latinalainen Amerikka ja Karibia), pauliina.sarvilahti-jimenez@kua.fi)

Marjukka Mankila (KEPA:n (Kehitysyhteistyön palvelukeskus) hankeneuvoja, marjukka.mankila@kepa.fi)

Hector Alvarez Diaz (On työskennellyt Hondurasissa hyvin samanlaisessa Emprende- ohjelmassa, joka on Fundacionsar:ssa., hectoralvarezdiaz@gmail.com, http://fundacionsar.org/joomla/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=26.)

Victor Perez (Perulainen Suomessa asuva menestynyt yrittäjä(www.alpacaylly.com), joka on ollut paljon tekemisissä yrityskoulutusten kanssa ympäri maailman. victor.perez-centeno@alpacayllu.org)

Henna Kääriäinen (Kansainvälisyyspäällikkö Tiimiakatemiassa, henna.kaariainen.hat@jamk.fi)

Lisäksi kommentteja kysytty:

Seppo Laukkanen (Tampereen Teknillisen yliopiston teollisuustalouden lehtori)

LÄHTEET:

Global Entrepreneurship Monitor(GEM), raportti yrittäjyydestä Ecuadorissa, 2004: ” ECUADOR GEM 2004 Report”, http://www.gemconsortium.org/files.aspx?Ca_ID=178, luettu 30.1.2008

International Labor Organization(ILO), yrittäjyyskoulutuksen malli ja valmiit työkalut: http://www.ilo.org/dyn/empent/empent.portal?p_prog=S, luettu 25.1.2008

Alla olevat numerot ja värien selitykset:

- 1= Mikroyrittäjyysohjelma kokonaisuudessaan sen alusta loppuun. (Punainen.)
 2 = Opetuksen osuus kokonaisuudessaan. Opetustilaisuudet(sininen), ryhmätapaamiset ja sessiot(vihreä) ja henkilökohtaiset tapaamiset ja haastattelut (ruskea).
 3= Oman yritystoiminnan kehittäminen yksin tai ryhmässä. Idean muotoutuminen.(keltainen). Liiketoimintasuunnitelman tekeminen (vaalean keltainen). Rahoitusta haettu ja mietitään yrityksen käytännön aloitusta. (vaalea mattakeltainen). Rahoituspäätös saatu ja suunnataan eteenpäin. (Mattakeltainen).

Kuu	Viikot	1	2	3	
heinäkuu	26	1	2	3	Haastatteluita yrityksiin Ecuadorissa. Osallistujien haastattelut.
	27				Määritellään ohjelmaa uudelleen tarpeen ja mahdollisuuksien mukaiseksi.
	28				1. koulutus(PIDEMPI) (kurssin ja osallistujien esittely, arvokeskustelua; unelmat kotitehtäväksi ; palautteen anto ja muistiinpanot tavaksi) 2. koulutus (unelmakartat, vastuun merkitys, yksilölliset tavoitteet ; tavoitteet kotitehtäväksi ; jaetaan Sinä Oy -kirjat, tehtäväksi tuntipäiväkirjan tekeminen ajankäytöstä) 3. koulutus (PIDEMPI)(tavoitteiden asettamiskoulutus, yritys- käsite ja toimintakenttä, markkinat, aukot ja ongelmat markkinoilla, markkinatutkimus; kotitehtäväksi ongelmien havainnointi ja pieni markkinatutkimus)
	29				4. koulutus (LAUANTAI) (Osaamisen ja tiedon merkitys, tiedon kerääminen ja oppiminen prosessina, koulutus Riobamban kirjastossa) 5. Koulutus (yrittäjä ja yritys, arvoketju, ongelmien käsittely ja puretaan ongelmien havainnointi, luovuus ja ideointi; ideariihien alustus, jotka toimivat esimerkkinä osallistujille)
	30				1. Ryhmäsessiot (Aivoriihet 2 kpl 8-10 henkilöä, riittävä perehdytys ongelmaan ja ideointi, ideoiden purkaminen) 6. koulutus (ajanhallinta, asioiden ylös kirjaaminen ja muistaminen, tehtävälista, puretaan tuntipäiväkirjat ja pohditaan yhdessä ajankäyttöä; jaetaan kaikille kalenterit) 7. Koulutus (Yrityksen käynnistäminen projektina, päätöksenteko; kotitehtäväksi yritysidea hyvin yksinkertaisen projektisuunnitelman tekeminen; jaetaan malliyritykset; jaetaan yritysCase)
elokuu	31	1	2	3	YHTEINEN TOIMINTAMATKA(ajatusten vaihtoa,paikkana esim. vuoristot lähiseudulla,yritysidea kommentointi) 8. Koulutus(suunnittelu, liiketoimintasuunnitelman idea, toimiala-analyysi, lyhyt tentti;tehtäväksi yksinkertainen toimiala-analyysi sekä kysymyksen miettiminen ryhmäsessioon) Henkilökohtaisia tapaamisia (katsotaan mitä ideaa kukin lähtee viemään eteenpäin ja keiden kanssa, pohditaan tavoitteet, ohjeet, tehtävät ja tavoitteet itsenäisen työskentelyn jaksolle)
	32	1	2	3	2. Ryhmäsessiot (kysymyksiä ja asioiden kertaamista, tenttien jako ja läpi käyminen, YritysCaen purku, liikeideoiden kommentointi, itsenäisen työskentelyn jakson sparrausta) Itsenäisen työskentelyn jaksolle tavoitteeksi tiedon etsimistä ja liiketoimintasuunnitelman alustavaa pohtimista > itsenäisen työskentelyn jakso
	33				

BUDJETTI								
A) PILOTIN OHJELMAOSUUDEN KUSTANNUKSET								
					1 € (dollareina)	1,46		
1) YLEISET KUSTANNUKSET (20 henkilöä)								
Osallistujien määrä:	20	Viikkojen määrä(jolloin opetusta):	13					
Koulutuksia/Vko:	2							
							€	\$
Ruoka (Koulutusten yhteydessä. 1\$/hlö/koulutus)							712,33	1040,00
(Osallistujien lapset tarvitsevat mahdollisesti ruokaa, joten osallistujien määrä kerrotaan kahdella.)								
Liikkuminen (osallistujien liikkuminen, 1€(menopaluu)/koulutus/hlö)							520,00	759,20
Materiaalikustannukset osallistujille (vihkot, kynät, kalenteri, paperit, kirjat; 70€ hlö)							1400,00	2044,00
Omat materiaalikustannukset (väh. 3 yrityskirjaa(180€) ja muu materiaali 2 kpl *80€)							340,00	496,40
(kirjat koulutuksen suunnittelua varten, omat paperit, kalvot ja vihkot)								
Tulostin, musteet ja paperia (ostettava Ecuadorista, tulostin jää Ecuadorilaiselle järjestölle)							150,00	219,00
Internet- kahvilat (8 kertaa, 1 € / hlö /sessio)							160,00	233,60
(Paikallisella järjestöllä ei ole tarpeeksi Internet-liittymiä osallistujille.)								
Yhteinen toimintamatka (15 € / henkilö)							300,00	438,00
Muu matkustaminen (osallistujien matkat Riobambaan 4 kpl(6\$/henkilö))							320,00	467,20
Internet -sivut							250,00	365,00
Koulutustilan vuokra (mikäli emme saa paikallisilta, 350 €/kk)							1400,00	2044,00
Yleiset kustannukset yhteensä							5552,33	8106,40
2) PILOTIN VETÄJIEN KUSTANNUKSET								
(Tässä on suoraan pilotin vetäjille syntyvät kustannukset.)								
Ohjelmaan liittyvien päivien määrä	100	Vetäjät:	2	Kuukaudet:	4			
							€	\$
Lentoliput (Menopaluu Ecuadoriin, joka on jo ostettu.)							1200	1752
Ruoka (Ruokakuluja syntyy päivässä n. 5€)							500	730
Liikkuminen ohjelmaan liittyen (n. 5€ päivässä)							500	730
(Liikkumista paikan päällä tulee paljon: yrityskäynnit, haastattelut, ryhmätapaamiset, koulutus, jne.)								
Asuntovuokra (150€/kk)							600	876
Matkavakuutus (60€/kk)							240	350,4
Muut kustannukset							300	438
(Internet kahviloiden maksut, puhelinlaskut ohjelmaan liittyen, energia(kaasu), asumisen yleiskust.)								
Kustannukset yhteensä:							3340	4876,4
Kustannukset yhteensä molemmilta toteuttajilta:							6680	9752,8
Ruokakulut on laskettu sillä varauksella, että joudutaan syömään usein ulkona. Myös liikkumisen suhteen saattaa tulla paljon kuluja, koska joudumme todennäköisesti auttamaan ja neuvomaan osallistujia myös heidän kotonaan. Asuntovuokran määrä on tarkoitus korjata oikeaksi vielä paikapäällä.								
							€	\$
A+B) Pilotin ohjelmaosuuden kustannukset yhteensä:							12232,33	17859,2

C) Ohjelman jatkamisen kustannukset					
Ohjelma jatkuu, jos pilotti antaa siihen aihetta ja riittävä rahoitus saadaan. Tässä on kustannukset laskettuna, mikäli mennään edelleen yhdellä ryhmällä. Kun ryhmämäärä on tavoitteena kasvattaa kahden vuoden aikana 3 kertaiseksi ja toiminta tehostuu 30 prosenttia, niin kustannukset muuttuvat(alla näkyy).					
Kustannukset:					
				€	\$
Yleiskustannukset/kk (sama kuin meillä(-tulosti-videokamera-internet-sivut), 20 osallistujaa)				1596,15	2330,37
Kouluttajan palkka (palkka 400€/kk(arvio) + liikkumiskustannukset)				550,00	803,00
Ohjelman jatkamisen kustannukset/ kk				2146,15	3133,37
Hallinnointikustannukset (Suomi+ Ecuador) 10 prosenttia				214,61	313,34
Ohjelman jatkamisen kustannukset yhteensä / kk				2360,8	3446,71
Kokonaiskustannukset 2 vuoden päästä/kk				5447,9	7953,947
D) Pääoma osallistujien yrityksiin					
Ecuadorissa useimmille ihmisille ei varsinaisesti ole kohtuullisia riskilainoja antavia tahoja. (GEM, 2004, s.41) Pankkilainan saaminen on mahdollisempaa, kun yritys on kasvanut riittävästi.					
Kuten tuli jo esille, niin pääoman saaminen kehitysmaissa on suurimmalle osalle ihmisistä vaikeaa. Tämän vuoksi tarvitaan rahaa niin Suomesta kuin Ecuadoristakin. Rahat menisivät paikallisen järjestön muodostamaan osuuskuntaan pääomaksi, joka lainaisi rahaa ja perisi sitä takaisin. Ensimmäinen pienlaina tulisi tämän pääoman kautta, jonka jälkeen yrittäjillä olisi mahdollisuus hakea myös pankkilainaa.					
Ohjelmassa edellytetään riittävää liiketoiminnan suunnittelua ja riittävää potentiaalia liiketoiminnassa rahoituksen saamiseen. Liiketoimintasuunnitelma olisi hyvin yksinkertainen, mutta se osoittaisi henkilöiden sitoutumisen ja suunnittelun. Rahoituspäätöksistä vastaamaan valitaan ohjelman jatkajan lisäksi luotettava ja asiantunteva ryhmä, jolla on mahdollisuus kokoontua erittäin nopeasti ja tehdä päätöksiä nopeasti tarvittaessa. Osan rahoituksesta henkilöt laittaisivat itse, vaikka se olisikin jokin erittäin pieni summa. Tämä siksi, että omistajuus otetulle riskille syntyy ja omarahoitus katsotaan aina tapauskohtaisesti. Mahdollisimman hyvin pyritään varmistumaan siitä, että rahoitus käytetään aina tarkoitukseen, johon se on suunnattu.					
Tarvittava rahoitus on todennäköisesti hyvin pientä useimmissa tapauksissa ja se katsotaan tapauskohtaisesti.					
Pääoman tarvelaskelma (hyvin karkea arvio)					
Osallistujista rahoitusta hakee 50 prosenttia, joka tarkoittaa 10 osallistujaa.					
Rahoitusta tarvitaan keskimäärin hakijaa kohden(€) 1200 (Ecuadorissa alkupääomista 57 % on pienempiä kuin 2500 \$ (1700 €) ja 25,4% on pienempiä kuin 1100 \$ (750 €). Ajatellen mikroyritystä , joita Ecuadorissa on kuitenkin suuri osa, voidaan arvioida aloituspääoman määrä. GEM:n raportin mukaan 29% lainaajista odottavat saavansa lainan takaisin kokonaan puolessa vuodessa ja 26% vuodessa. (GEM, 2004, s.39-41.)					
Kun laina maksetaan osissa takaisin, niin arvioisimme pääoman keskimääräiseksi palautumisajaksi 8 kuukautta. Kun ohjelmaa toteutetaan 4 kuukauden välein, niin summa on 2 kertaa enemmän.					
				€	\$
Pääomaa pilotin jälkeen				12000	17520
Pääoma ensimmäisen jatkon toteutuskerran jälkeen				24000	35040
Jatkossa tavoitteena on 2 vuoden aikana kasvattaa osallistujien määrää 3 kertaa suuremmaksi. Tavoitteena on, että korot kattaisivat pääomaan liittyvät riskit. Samaa pääomaa käytettäisiin siis jatkuvasti uudelleen.					
Pääoma kahden vuoden kuluttua				72000	105120

