



ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO
OFICINA REGIONAL PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil – IPEC

IPEC Sudamérica

Programa de Erradicación del Trabajo Infantil en la Minería Artesanal de Sudamérica

Apoyo a Nuevas Iniciativas Económicas de Mujeres - PANIEM

Proyecto Erradicación del Trabajo Infantil en
el Caserío Minero Artesanal Santa Filomena -Fase II
Agencia Ejecutora: ONG Cooperacion



Sistema de Información Regional sobre Trabajo Infantil – SIRTI-
Tel: 511-6150327 / 511- 615-0395, Fax: 511- 6150400. Correo electrónico: sirti@oit.org.pe
Las Flores 275 San Isidro, Lima 27. Casilla Postal 14-124, Lima 14.
IPEC Sudamérica

Contenido

<i>Presentación</i>	3
<i>I. Antecedentes</i>	5
<i>II. Programa de Apoyo a Nuevas Iniciativas Económicas de Mujeres</i>	8
1.OBJETIVOS DE PANIEM.....	10
2.DISEÑO METODOLÓGICO DEL PANIEM.....	11
2.1 EL TALLER DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL	12
2.1.1 TALLER DE "ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS": ¡ COMO IR A LA UNIVERSIDAD!	13
2.2 LA ELABORACIÓN DE LOS PROYECTOS DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS	16
2.2.1 ASESORÍA PARA LOS PROYECTOS DE PEQUEÑA EMPRESAS	18
2.2.2 SELECCIÓN DE LOS PROYECTOS DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS:.....	19
¿QUIÉNES EVALUARON LOS PROYECTOS?	19
16 PEQUEÑOS NEGOCIOS APROBADOS.....	20
¿QUIÉNES FUERON LAS SELECCIONADAS?	20
2.3 IMPLEMENTACIÓN DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS	22
2.3.1 ¿CÓMO SE HIZO?	22
2.3.2 ¿PARTICIPARON LAS MUJERES BENEFICIARIAS?	22
2.3.3 LOS 15 PEQUEÑOS NEGOCIOS IMPLEMENTADOS.....	23
2.4 LA ASISTENCIA TÉCNICA	23
2.5 MONITOREO DEL PANIEM - DE LA PRIMERA EXPERIENCIA-	25
2.6 FONDO ECONÓMICO ROTATORIO	28
<i>III. Resultados obtenidos por el PANIEM en su primera experiencia</i>	29
3.1 CAPACIDADES DE LAS MUJERES EN INICIATIVAS EMPRESARIALES	29
3.2 UN NUEVO POSICIONAMIENTO DE LAS MUJERES EN SANTA FILOMENA.....	33
3.2.1 EL FORTALECIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN DE MUJERES	33
<i>IV. Lecciones Aprendidas</i>	34
<i>V. Recomendaciones</i>	36

Presentación

La explotación artesanal e informal durante las últimas dos décadas ha aparecido en diversos puntos del país. En la zona del sur medio del país, en las regiones que se encuentran entre Nazca - Ocoña se encuentran miles de familias que huyendo de la violencia y la falta de empleo, hallaron en la explotación minera artesanal de minas abandonadas una forma de autoempleo para su supervivencia.

Este es el caso de Santa Filomena centro minero artesanal de oro, que se encuentra ubicado en el distrito de Sanccos, provincia de Lucanas, en el departamento de Ayacucho, y es uno de los más importantes asentamientos de la minería artesanal.

Desde hace dos años la ONG Cooperación se encuentra apoyando a este importante asentamiento minero ha asumido el reto de apoyarlos en la solución a sus principales problemas con una perspectiva de desarrollo sostenible. El Programa de Acción tiene como objetivo contribuir a la erradicación progresiva del trabajo infantil en las actividades del trabajo de la minería artesanal propiciando un desarrollo integral y sostenido. Este objetivo demanda un desarrollo del proceso productivo minero artesanal, la mejora de las condiciones de trabajo y generación de ingresos de los mineros. De igual forma, se requiere incrementar las posibilidades de generación de ingresos familiares a través de las iniciativas económicas de las mujeres.

El Programa de Apoyo de Nuevas Iniciativas Económicas de Mujeres "PANIEM", es un modelo de apoyo al desarrollo económico de las mujeres y que aporta a la línea de generación de ingresos del proyecto. Es una de las líneas principales dentro del proyecto de "Erradicación del Trabajo Infantil en una perspectiva de Desarrollo Sostenible en el Caserío Minero Artesanal Santa Filomena". Ejecutada por la ONG CooperAcción, que cuenta con el apoyo de IPEC/OTI.

Este documento presenta la sistematización de la primera experiencia del PANIEM, en que consiste, que resultados ha tenido, que logros y las lecciones aprendidas se han dado; con lo que se piensa mejorar la intervención y contribuir a la validación de la experiencia.

Queremos agradecer a las mujeres de Santa Filomena por su compromiso y constancia con el programa y con sus propios proyectos, asimismo agradecemos a Ada Espinoza, licenciada en Trabajo Social, que como consultora especialista en micro créditos supo dar sus conocimientos y apoyo para la realización de esta tarea.

Santa Filomena cuenta con organizaciones fuertes y consolidadas las que dan una dinámica a la población para alcanzar su desarrollo. Una de ellas es la empresa minera denominada Sociedad de Trabajadores Mineros, SOTRAMI, que han iniciado su proceso de formalización, han obtenido el título de concesión minera sobre mil hectáreas y la licencia para el uso de explosivos. Para los mineros es importante alcanzar su formalización ante el estado peruano.

Cuenta con representantes del gobierno local, un agente municipal y con un representante de justicia, el Teniente Gobernador, Son los que representan las autoridades políticas en la localidad. Gracias al esfuerzo de sus organizaciones y la población Santa Filomena se encuentra reconocida como caserío. Así mismo tenemos la Asociación de Padres de Familia que se moviliza entorno de las necesidades de mejoramiento de la educación de los niños y niñas.

Todas las organizaciones sociales, las autoridades locales, la empresa mineras y las instituciones del Estado han conformado un Comité de Gestión del Desarrollo Local de Santa Filomena en el afán de dar solución a los problemas de su comunidad, han basado su trabajo en un Plan Estratégico que contiene su

propia propuesta de desarrollo que fue elaborada de manera participativa y concertada por todos sus integrantes

La ONG CooperAcción viene trabajando con la comunidad desde 1998, asumiendo el reto de apoyarlos en la construcción de un desarrollo integral y sostenible de su localidad, se ha logrado ese propósito facilitando y acompañando la participación de los actores sociales para hacerlos protagónicos de los procesos de planificación estratégica participativa.

CoopeAcción en convenio con IPEC / OIT, viene trabajando en la propuesta del retiro progresivo del trabajo infantil de la minería artesanal. Habiendo implementado dos programas de acción y otros proyectos complementarios con los cuales queremos validar un modelo de intervención

I. Antecedentes

Santa Filomena es un caserío minero artesanal, que se encuentra ubicado en el Departamento de Ayacucho, en la Provincia de Lucanas, en el Distrito de Sancos a una altitud de 2,500 m.s.n.m en el flanco occidental de la Cordillera de los Andes peruanos. Es un lugar desértico, que alberga a un promedio de 1,080 pobladores entre hombres, mujeres, niños y niñas. Siendo una de las mayores concentraciones de minería artesanal del sur medio. La comunidad habita en un conjunto aproximado de 500 viviendas en condiciones sumamente precarias y sin contar con servicios básicos. Se trata de una de las comunidades de mayor importancia dentro de un conjunto aproximado de 60 asentamientos mineros artesanales de oro establecidos en la zona del sur medio del Perú.

Los altos costos de los insumos, los métodos inapropiados en la explotación y en el tratamiento del mineral, los costos excesivos de alquiler de las plantas de procesamiento de oro, hacen que se genere un bajo nivel de ingresos que limita a los mineros artesanales en la atención de las necesidades básicas de las

familias y las posibilidades de lograr mejoras en las condiciones de vida de la comunidad.

Los mineros artesanales se someten a jornadas de trabajo extenuante donde involucran mujeres, niños y niñas en el proceso de explotación y procesamiento del mineral. Estas labores no son reconocidas como trabajo sino como una simple ayuda; sin estar plenamente conscientes que los exponen a daños en su salud, contaminación y retraso en el desarrollo de los niños.

Santa Filomena no cuenta con agua potable para su uso ni consumo. Son abastecidos por camiones que transportan agua de las plantas de procesamiento de oro cercanas a la localidad. Estas empresas condicionan este servicio a la entrega del mineral o al relave mineralizado, para su procesamiento en sus plantas. La rentabilidad para la empresa es del 50% en la recuperación oro para su beneficio.

En Santa Filomena la minería artesanal se desarrolla en forma subterránea. El proceso de explotación artesanal de oro, comprende de una fase minera y una fase de beneficio. En la fase minera encontramos las labores de perforación, voladura y acarreo del mineral a la superficie. Y en la de beneficio las de chancado primario, la de molienda y amalgamación, elutración, filtración y refogado. En estas dos fases tanto en la explotación, como en la de beneficio se encuentran involucrado el trabajo de mujeres, niños y niñas. Las mujeres en Santa Filomena en el afán de obtener ingresos para sus familias, realizan procesos mineros secundarios de recuperación del mineral aurífero del desmonte de la fase de minado.

Estas labores son realizadas por mujeres para apoyar a sus familias ya que los trabajos realizados por los varones durante una campaña minera¹ pueden ser productivo o pueden no obtener ningún beneficio al no encontrar una buena

¹ Campaña Minera: período de trabajo minero durante el cual se acumula el mineral extraído durante 20 a 30 días promedio. Al final del cual se comercializa el producto obtenido en las plantas de procesamiento de mineral

calidad del mineral. Otras mujeres realizan estas actividades para mantener ellas mismas a sus familias por encontrarse solas y ser la jefas de familia . Las actividades que realizan las mujeres son: la del pallaqueo y zarandeo que consiste en la separación manual o con ayuda de un cernidor de pequeños trozos de roca mineralizada, dejados en los desmontes, generalmente a la salida de las minas. El mineral recuperado es quimbaleteado, que consiste en mover los molinos solamente con la fuerza física triturando el mineral y amalgamando con mercurio, es sumamente agotador y con riesgos para su salud por encontrarse más expuestas a la contaminación por mercurio. Estas actividades las realizan bajo un sol abierto y directo que alcanza los 30 ° C , en horarios de 10 a 12 horas al día, realizando un esfuerzo por encima de sus capacidades físicas. Al final de este proceso realizado durante dos semana logran obtener el valor de un gramo de oro o menos al finalizar la fase de beneficio. Este gramo de oro es cotizado según el precio establecido en el mercado internacional de metales modificaciones obteniendo sumas de dinero poco significantes, por lo general por debajo de los \$7 americanos.

Los problemas de salud de las mujeres mineras son de carácter ocupacional, además de otros problemas de salud, son los ergonómicos, que ocasiona severos dolores de espalda, cintura y rodillas causadas en ellas por las largas jornadas de trabajo, como dolencias ocasionadas por las altas concentraciones de mercurio en sangre que tienen como principal síntoma dolores de cabeza, debilidad y nerviosismo, como consecuencia de la exposición a los vapores de mercurio producidos por el refogado de la amalgama y el contacto directo con relaves de amalgamación que se caracterizan por sus altas concentraciones de mercurio.

Las mujeres de Santa Filomena se han organizado en un Club de Madres con el propósito de mejorar su calidad de vida y contribuir al desarrollo de la comunidad. Cuentan con un comedor Popular que funciona con el apoyo alimentario del PRONAA y su aporte propio. Esta estrategia les permite aliviar los costos de alimentación sin embargo sus expectativas de desarrollo van más allá.

Ellas no sólo se han quedado identificando sus problemas; si no han arribado a plantear estrategias de solución. La primera es desarrollar iniciativas económicas para mujeres, con lo que quieren lograr oportunidades de trabajo, mejorar su calidad de vida y fortalecer el autoestima de las mujeres. En la segunda estrategia es de fortalecimiento de la organización de mujeres, logrando que esta sea aceptada y reconocida por las otras organizaciones y participe activamente en la toma de decisiones. Y una última estrategia de relacionamiento que involucra a las mujeres en fortalecer sus capacidades de intervención en desarrollado de la comunidad.

II. Programa de Apoyo a Nuevas Iniciativas Económicas de Mujeres

El Programa de Apoyo a Nuevas Iniciativas Económicas de Mujeres (PANIEM) es una de las líneas de intervención del Programa de Acción que apuntó a mejorar los ingresos económicos de las familias a través de la auto generación de nuevas fuentes de trabajo para mujeres. La propuesta del programa fue la de apoyar, a las madres de familia que decidieran tener un negocio, con capacitación para la preparación del proyecto de negocio y la implementación del mismo. Esto tendría como resultado el incremento de los ingresos económicos familiares, fortalecer la autoestima de las mujeres, atender directamente a necesidades identificadas por las propias mujeres y en un espacio de bienestar retirar a los niños de las tareas mineras.

La sociedad minera es una sociedad masculina, donde la actividad económica principal es la minería que por ser una labor de fuerza es realizada principalmente por hombres. Desde esta concepción las mujeres no realizan tareas de fuerza si embargo diariamente las mujeres afrontan largas y agotadoras jornadas de trabajo, que no son menos duros que el trabajo en el interior de la mina. Más aún si los salarios de la minería no asegura ingresos puntuales a los hogares mineros, las mujeres como responsables de la tareas de reproducción familiar son quienes

se agencian recursos adicionales que muchas veces terminan sosteniendo a las familias

El protagonismo de los hombres en la toma de decisiones ha provocado que la mayor parte de las veces no se atiendan a las problemáticas y necesidades de las mujeres. Se buscó de esta manera el empoderamiento de las mujeres y sus organizaciones, como actoras participantes del desarrollo sostenible de la localidad.

A través del programa se buscó un mejor posicionamiento de la mujeres en la comunidad, con la capacitación se han introducido nuevos patrones en las relaciones de género dentro de las familias mineras y en general de la comunidad. Con ello se ha aportado además al desarrollo sostenible del caserío minero de Santa Filomena, dando mayores oportunidades a las mujeres y sus hijos para lograr una mejor calidad de vida.

El grupo objetivo del PANIEM fueron las madres de familia que residen en el caserío de Santa Filomena, con niños y niñas entre las edades de 0 –17 años, poniendo mayor atención al segmento de 06 a 13 años que son los más expuestos a desarrollar trabajos mineros artesanales que hacen peligrar su desarrollo físico y psicológico. La población femenina en Santa Filomena se encuentra en un promedio de 295 mujeres, según el censo realizado en 1998 cuyas edades fluctúan entre 16 a 55 años, con una mayor concentración en el grupo de edad fértil (16 a 30).

Para el diseño e implementación de las actividades del Programa se contó con una contraparte local, para la implementación del programa, el objetivo era aportar al empoderamiento de las organizaciones de mujeres. De esa forma se pensó en el Club de Madres como organización reconocida en la comunidad con un nivel de convocatoria.

Para ello se organizó con el apoyo de la directiva del Club de Madres la convocatoria para la inscripción al programa, de todas las mujeres de la población. La convocatoria tuvo tres requisitos mínimos.

1. Madre de niños y niñas entre los 0 y 17 años de edad
2. Estar residiendo en Santa Filomena en los últimos 3 años
3. Llenar la ficha de inscripción

Estos requisitos aseguraron que las beneficiarias fueran mujeres que tenían niños y niñas que estaban trabajando en la minería artesanal o fueran potenciales trabajadores. Y el residir en la localidad nos daba una posibilidad de asegurar que el negocio se realizara en la misma comunidad, con las perspectivas de impulsar una economía interna. Así como cumplieran con el Fondo Rotatorio.

1. Objetivos de PANIEM

Para el PANIEM se formuló un marco de objetivos, resultados y acciones, estos se encuentran insertados dentro del programa de acción de la II fase de intervención en el caserío de Santa Filomena.

El objetivo de desarrollo del programa de acción es contribuir a la erradicación progresiva del trabajo infantil en la actividad minero artesanal de Perú, propiciando un desarrollo integral y sostenible de Santa Filomena. Entonces la línea de acción de generación de ingresos de mujeres se encontró conectada con el objetivo de principal y contribuyó a cumplirlo.

El objetivo específico del PANIEM va dirigido a incrementar la generación de ingresos familiares a través de la participación de las mujeres en nuevas iniciativas económicas y que tengan niños y niñas que puedan estar expuestos a los trabajos de la minería artesanal. Los otros objetivos se centran en la formación de las mujeres para fortalecer sus capacidades en la gestión empresarial y en la

revalorización de sus espacios individuales con una perspectiva de género con lo que las mujeres puedan tener una nueva posición dentro de los espacios colectivos donde tengan mayor intervención, participación y decisión en la comunidad.

2. Diseño Metodológico del PANIEM.

El PANIEM fue concebido como un programa modular y evolutivo, que permitiera que la mujeres interesadas y decididas en participar que puedan partir de una idea muy sencilla de negocio para mejorar sus ingresos hasta ser las promotoras de su propia microempresa. Se contó para ello con la participación de una especialista en microempresa con quien se diseño el programa y se monitoreo la implementación y puesta en marcha de los negocios.

Un aspecto básico de este programa fue que la aportación económica del fondo que exigía la devolución del 50 % del capital inicial o capital semilla para la posterior formación de una Fondo Rotatorio, el cual, estaría administrado por el Club de Madres . Una parte del capital semilla fue donado en un 50%, la otra parte en convenio con las beneficiarias retornaría en un período de doce meses

El PANIEM fue diseñado en seis módulos los que avanzaron de acuerdo al cumplimiento de metas diseñadas para cada una de ellos:

Módulo	Temas	Semanas
1	Talleres de capacitación en Administración de pequeñas empresas	6
2	Aprobación y selección de pequeños negocios	4
3	Implementación de los pequeños negocios	12
4	Asistencia Técnica	8
5	Monitoreo de la implementación de los pequeños	8

	negocios	
6	Fondo Rotatorio Económico de los pequeños negocios	48

La metodología usada para la preparación de los proyectos de nuevas iniciativas económicas se basó en el progresivo descubrimiento de las capacidades e iniciativas empresariales personales de las mujeres, fortalecimiento y revalorización de su rol como mujeres en la sociedad y la búsqueda de un desarrollo económico y social sostenible.

Como sabemos uno de los aspectos que se encuentra íntimamente ligado a la generación de ingresos de mujeres es la revalorización del rol de la mujer en la sociedad. De esta misma forma se fortalece y empodera a las organizaciones lideradas por mujeres.

2.1 El taller de capacitación en Gestión Empresarial

Este primer módulo fue concebido para promover, motivar, orientar y apoyar la gestación de una idea de negocio. Las mujeres de Santa Filomena fueron convocadas a participar de un taller de capacitación en "Administración de Pequeñas Empresas" que constó de 6 reuniones, una por semana, con una duración total de 30 horas de trabajo. El taller estuvo dirigido por CooperAcción y asesorado por una consultora experta en micro y pequeña empresa. Cada tema del taller contó con una pequeña evaluación y trabajos prácticos.

Uno de los aportes importantes del taller es como por cada reunión las mujeres asistentes evolutivamente fueron afirmando sus capacidades tanto intelectuales, como una revalorización de sus vidas. Los talleres estuvieron asignados transversalmente por la categoría de género lo que ayudo sorprendentemente a un cambio de aptitud en la mujer en Santa Filomena. Las mujeres tuvieron ánimo

y decisión de seguir en este proyecto, porque ellas mismas detectaban que se iban sintiendo más seguras y reafirmado su posición dentro de sus espacios de interacción social.

Para cada sección se preparó una separata con los contenidos del taller para que puedan ser consultados por ellas en cualquier momento y sirva de refuerzo. Y en cada sección se trabajaron tareas que pueda ayudaran a reflexionar sobre la idea de negocio que mantenían. Como también se pidió una evaluación personal, con lo que se quería era medir si los contenidos del taller eran entendidos y asimilados por las participantes.

2.1.1 Taller de "Administración de Pequeñas Empresas": ¡ Como ir a la universidad!

Para las mujeres resulto una experiencia reivindicativa, porque muchas se cumplía su sueño de realización académica y personal. Alcanzaron sus metas que por motivos de ser madres y esposas fueron postergando y sintiéndolas lejanas. Por otro lado la posibilidad abierta de mejorar y tener mayor posibilidades para sus familias hizo que tuvieran mayores expectativas sobre este programa, entonces cada reunión se tuvo un aprendizaje con muchas expectativa.

Seguidamente daremos una pequeña reseña de cada reunión en cuanto a sus objetivos y contenidos principales.

La Empresaria: “ Características de la Empresaria Exitosa”.

Las participantes en esta sección reconocen en ellas mismas las cualidades y requisitos más importantes de una empresaria para lograr el éxito. Es necesario que las señoras reconozcan sus capacidades así como de sus aspectos más débiles de modo que los puedan mejorar, esto asegurará el éxito de su pequeña empresa.

La respuesta de las mujeres en este taller fue que siendo mujer se podía ser una empresaria y lograr dirigir un negocio o taller, se reconocieron como lo suficientemente capaces de organizarse, aprender, decidir por si mismas, ser creativas y seguras para llevar acabo su iniciativa; siempre y cuando ellas lo desearán y se esforzaran por lograrlo.

La pequeña empresa o negocio

En este tema las participantes conocen y manejan los conceptos relativos a como se origina una empresa, su atractivo y las áreas de desarrollo: producción, servicios y comercio.

Se realiza la identificación de la idea de empresa como una creación. Se prioriza la identificación de una idea novedosa y original de negocio con objetivos definidos, es decir se realiza el ejercicio de romper con los estereotipos y se indaga con las mismas mujeres en nuevas ideas.

Además se identifican los problemas que podría tener al tratar de implementar esta idea y como podrían resolverlos.

Para fortalecer el componente de género se aborda la importancia del involucramiento de la familia en la formación de la empresa o negocio, como el apoyo mutuo hace surgir la empresa, sin que esto signifique llenar de ocupaciones a los hijos o que el esposo terminé por ser el patrón de la empresa.

El proyecto de empresa

En esta parte se gesta el plan de la empresa, es decir de manera ordenada se identifican los recursos necesarios y su factibilidad desde los puntos de vista técnico, económico y financiero. Para ello se inicia la sección con un estudio de mercado el cual se implementa mediante una encuesta aplicada a los vecinos del mismo caserío y lugares aledaños de modo que se identifiquen preferencias, aceptación y necesidades de consumos de la población.

Este trabajo permite que las mujeres enfrenten sus temores y venzan sus inseguridades. La información resultante del estudio les sirve para diseñar el producto a ofrecer y delinear mejor los aspectos de su proyecto.

Debido a que la Comunidad Minera de Santa Filomena es una comunidad mediana en tamaño y saturada de comercio de abarrotes los proyectos deberían centrarse en la demanda desatendida de la población y no repetir proponiendo nuevas bodegas o comercios.

Gestión de la empresa

Las participantes en este tema identifican la importancia de los procesos de planificación de la empresa, que les permite organizar, conducir y evaluar las actividades de la empresa, lo que las hace más conscientes de los aciertos y desaciertos en la dirección.

El Mercado

El tema está diseñado para que las participantes tengan la idea básica de lo que es el mercado, los clientes como potenciales consumidores del producto que se desea vender, las técnicas de ventas, dar respuesta a preguntas como son : ¿cómo vender mi producto?, ¿ cómo colocar los precios al producto?, y por último manejar la promoción y publicidad del negocio que se van a poner en marcha.

Registro de Contabilidad

En esta última sección se trata de la importancia de llevar los registros contables de la empresa de una forma sencilla. Se puntualiza en la importancia de realizar los análisis de costos de los productos o servicios que se brindan y que redundan en la mejor gestión del negocio. Es importante señalar que las participantes tuvieron dificultades en tener clara la idea del registro contable del negocio, y que más adelante se manifestó en sus pequeñas empresas

Al final de este módulo la mayoría de las participantes se encontraban modificando su aptitud, más segura, más resueltas y menos tímidas para participar, motivadas a realizar su idea de negocio y de ver que sea novedoso y a la vez que asegure tener un mercado donde su producto tenga salida y asegure una rentabilidad.

Para el comienzo de este módulo la inscripción de las mujeres fue en un número de 59 participantes, finalizando 24 participantes que perseveraron y tuvieron una regularidad en asistencia a cada una de las secciones. Las deserciones se dieron más por la incompreensión de sus parejas. Otro factor fue el sentir que no iba ser real el consolidar la idea de negocio, dejando ganarse por sus propias inseguridades. Como resultado de este módulo las mujeres cuentan con una idea más clara del negocio que quieren instalar y las herramientas que necesitan para colocar de manera ordenada en un proyecto sus planes empresariales. Este es el principio de la formulación de la idea de negocio el cual debe de ser rentable y novedoso en relación de los negocios existentes en la localidad, de modo que les asegure alcanzar ganancias para apoyar al mejoramiento económico familiar y aporten al desarrollo de su localidad .

2.2 La elaboración de los proyectos de los pequeños negocios

En esta fase se realizaron los proyectos para las pequeñas empresas. Básico era tener la preparación de las seis semanas del taller. Se animaron a continuar las mujeres que se sintieron capaces y lo suficientemente motivadas para hacerlo. Los proyectos de pequeña empresa se realizaron en las tres ramas como son las de servicios, de comercio y de producción. Se hizo énfasis en que se elaboraran más proyectos en las ramas de producción; porque en Santa Filomena la mayoría de negocios existentes son de comercio y específicamente para la venta de abarrotes. Debido a ello se motivó a las participantes a elaborar proyectos más audaces, en áreas nuevas para ellas con criterios de viabilidad económica y social. Los proyectos de pequeñas empresas se podían presentar de manera individual o colectiva, lo que hacía que fuera empresas unipersonales o de asociación.

El período de elaboración del proyecto duró un mes y las señoras se organizaron para elaborar su proyecto y presentarlos al proceso de evaluación. En esta etapa y contando como principal herramienta con su estudio de mercado y con los conocimientos adquiridos en los talleres comenzaron a diseñar sus proyectos de

pequeñas empresas. Se les pidió elaborarlos siguiendo puntos propuestos para uniformar la presentación y que de alguna manera les sirviera como guía de referencia y se sintieran más seguras al formular sus proyectos. Son 10 puntos que se sugirieron para elaborar los proyectos. Estos puntos son los siguientes:

- a. **Presentación**, constaba de una presentación simple que diera cuenta del lugar donde se encontraba situado el proyecto, quien o quienes lo realizaban y brevemente en que consistía.
- b. **Objetivos del proyecto**: eran uno general y dos específicos, uno de ellos en lo económico y el otro en el social, con este punto desde un principio tendrían metas claras de lo que esperan llegar con su pequeña empresa.
- c. **Presentación del proyecto**: donde se argumentaban si el negocio era rentable, cuales eran los criterios innovadores y socialmente cuales eran los beneficios para la comunidad. En este punto se incluyó el estudio de mercado que realizaron previamente y que sirvió de base para la argumentación del la pequeña empresa que emprenderían.
- d. **Ubicación de la empresa**, un croquis simple del lugar que indicaba donde se encuentra localizado su negocio.
- e. **Mercado para el producto**. Se hace referencia de cuales son los posibles mercados o clientes potenciales que puede tener el producto. Se incentivó la idea que no sólo sientan que existía el mercado local; sino otras zonas que podían ser mercados a futuro y que se debía tomar en cuenta desde sus inicio para que fueran visualizándolos.
- f. **Infraestructura y servicios básicos**. Aquí se indicaba que era lo necesario para comenzar su pequeña empresa como el contar con infraestructura y que servicios iba a necesitar el negocio, planteaba cuales iban hacer los costos, donde encontrarlos y los precios, lo que nos serviría para el siguiente módulo.

- g. Personal que necesitan,** que personas eran necesarias para la actividad, no solo al momento de comenzar; sino en la perspectiva de ampliar su negocio en el futuro. Se hizo un especial énfasis en la creación de oportunidades de trabajo a otras mujeres.
- h. Presupuesto,** este punto era necesario por qué se indica que era lo necesario en cuanto a máquinas, equipos, e insumos para comenzar el negocio. Al igual que el punto de infraestructura se les pedía que consignen los precios y los lugares donde se adquirirían. Este punto con el de infraestructura daban la aproximación de la cantidad que necesitarían para empezar la pequeña empresa.
- i. Inversiones,**
- j. Promedio de Utilidad,** la idea de cuanto van hacer los ingresos mensuales por el negocio y que ganancia promedio dejaría cada negocio. Esto lo hacían con los conceptos de ingresos y egresos y el margen de utilidad. Se presentaban en cuadros .

Estos puntos fueron tocados en el taller de capacitación, y eran ellas capaces de realizarlos. Pero tuvo todo un proceso de maduración para llegar a plasmarlos en sus proyectos.

2.2.1 Asesoría para los proyectos de pequeña empresas

Para asegurar que los proyectos puedan ser los más viables se trabajó durante cuatro semanas en promedio una etapa de asesorías personalizadas con cada una de las señoras y con la base de sus proyectos. Esto para poder crear una oportunidad que las señoras presenten a evaluación un producto final que las

satisfaga y que considere los estándares de aprobación. Se tomó en cuenta que proyectos no podían ser rentables y se trató de ir trabajando con cada una de las participantes las ideas nuevas que puedan surgir y que mejoraran su propuesta. Se consideraron como proyectos no viables los de tienda de abarrotes, pensiones de comida y el de compra y venta de oro. Los dos primeros por existir demasiados negocios de estos en la zona y el último por ser un servicio que depende los precios del mercado internacional y siendo Santa Filomena una zona alejada de las zonas urbanas y esto sería una desventaja frente a precios por no poder controlarlos directamente sino que depender del mercado internacional.

Este proceso contó con la asesoría de la consultora en microcréditos quien con apoyo del equipo de Cooperación revisó cada uno de los proyectos de modo que lograra un diseño adecuado con presupuesto y proyecciones económicas realistas, para que tenga base de un proyecto con posibilidades de sostenerse en el tiempo. Este proceso contó con una variable importante de ayuda o de no ayuda del cónyuge o pareja de la señora participante. En este momento se definió el interés que mostraba la pareja, este podía ser en positivo (alentándola y colaborando en la realización del proyecto como todo lo contrario). Pero también definió y con probó el fortalecimiento de las mujeres, que al no tener el apoyo del esposo siguieron adelante, algunas de las mujeres se desanimaron ante las correcciones, sobre todo en el punto de inversión. Ha esto se sumó la falta de comprensión de sus parejas, que les fueron desanimando y haciéndolas sentir que sus esfuerzos en hacer el proyecto no se concretarían en una pequeña empresa. De ese modo algunas mujeres abandonaron su proyecto de pequeña empresa, con eso disminuyó el número de participantes para la presentación del proyecto de nueva iniciativa de negocio.

2.2.2 Selección de los proyectos de los pequeños negocios: ¿Quiénes evaluaron los proyectos?

Para la aprobación de los proyectos de pequeñas empresas se constituyó previamente un comité que selección y evaluación de los proyectos de pequeños

negocios. Este comité estuvo conformado por tres miembros: una representante del Club de Madres por ser la organización que fue nuestra contraparte local, un representante de la organismo ejecutor y la consultora especialista en micro empresas. El comité tuvo la tarea de seleccionar los proyectos más adecuados en términos de rentabilidad económica y social como innovación en la propuesta, lo que asegure que los proyectos de pequeños negocios logre contribuir con el objetivo del programa y al desarrollo de la localidad.

16 pequeños negocios aprobados **¿Quiénes fueron las seleccionadas?**

Finalmente se aprobaron 16 proyectos de pequeños negocios, siendo la rama de producción con mayor número de proyectos, siguiendo la de servicios y después la de comercio. Las empresas individuales aprobadas fueron 12 y las colectivas o de asociación 4 pequeñas empresas. Pero dentro de estas empresas antes de pasar al siguiente módulo, una decidió salir del caserío y eso automáticamente la descalificó para seguir en el programa, porque la idea de los proyectos económicos es de beneficiar en su conjunto (niños, niñas, mujeres y la comunidad) de Santa Filomena.

A continuación presentamos un cuadro resumen de los pequeños negocios en el cual mostramos los tipos de negocios, la especificación del negocio dentro de la actividad, el nombre de cada uno de ellos, como el de su propietaria y una columna que consigna los montos estimados en el punto de inversiones por cada una de las empresarias en sus proyectos. La proyección de los costos de los negocios consignados por cada una de las beneficiarias no coincidieron con los montos invertidos, no siempre coincidieron las proyecciones de costo de inversiones; en muchos casos fue lo contrario de los montos asignados, pero en otros sobre pasaron las proyecciones realizadas por las beneficiarias. Otra observación esta en los proyectos en los cuales su creadora se encontraban inseguras de que resultaran por ser novedosos, están resultando exitosos y necesarios dentro de la comunidad, es el caso de la pequeña empresa de venta de combustible, la granja de pollos, peluquería

Pequeñas empresas del PANIEM

	Nombre del Mini Proyecto del PANIEM	Beneficiaria del PANIEM	Proyección de costos
PRODUCCIÓN	Granja de Codornices "Huevitos Gigantes"	Peregrina Baylón	971
	Granja de pollos de carne: "Milagros"	Ana Ripas	1125
	Taller de Artesanía: "Retablos Ayacuchanos"	Sonia Atahurima	529
	Taller de Tejidos: "Luz Angela"	Liliana Cosnilla	998
	Taller de Confecciones: "Santa Filomena"	Pilar Huamani/ Rosa Villagomes	1693
	Taller de Confecciones: "Liset"	Juana Fernández Sabina Ochoa	672
	·Panadería del Club de Madres.	Inés Chuptaya Administradora	2,913
	Mini Fabrica de cocoliche: "Virgen de Chapi"	Carmen Llosa	269
	SERVICIOS	Peluquería: "Lesly y Nayeli"	Udelia Quispe
Servicio de Comunicación		Flor Apaza Benancia Bautista	1458
Comida rápida: "Antojitos al Paso"		Santos Vasquez	237
..Servicio de taladro: "Alberto Cristofer"		Justina Zevallos	
Comida rápida: "Nueva Esperanza de Jesús"		Jesús Cosnilla	434
Juguería: "San Antonio de Padua"		Yolanda Rivas	368
COMERCIO	Venta de combustibles: " Grifo el Volante"	Irma Menacho	579
	Venta de carne: "Carnicería Santa Beatriz"	Soledad Prado	664
			13,530.

· La pequeña empresa de "panadería" del Club de Madres, da trabajo a 16 madres del Club de Madres. Colocamos en este cuadro solo a la administradora.

.. El proyecto no se llevo a cabo por que la beneficiaria tuvo previsto salir de Santa Filomena y vivir en otra localidad

2.3 Implementación de los pequeños negocios

2.3.1 ¿Cómo se hizo?

Después de la aprobación de los proyectos se pasó al siguiente módulo o etapa que consistió en implementar cada proyecto aprobado. La implementación de los negocios se hizo de acuerdo al punto de inversiones consignado en el modelo de proyecto de pequeña empresa. Esto se realizó con cada proyecto aprobado y tomando un acuerdo con la beneficiaria, y no sólo en un momento si no en varias reuniones con cada una de ellas. Para lograr este módulo con la mayoría de satisfacciones se pensó realizar tres etapas que se convirtieron en tareas y cada una de ellas tomó un buen espacio de tiempo.

	Tarea de implementación de los pequeños negocios	Descripción de la tarea	Involucramiento de personas	Semanas
1	Búsqueda de artículos	Buscar proformas de máquinas, equipos y lugares de venta	Un responsable y colaboración del equipo de trabajo	4 semanas
2	Adquisición de bienes	Después de concertar con la beneficiaria se adquirió los productos	Un responsable y un colaborador para compras	8 semanas
3	Traslado de los bienes al caserío minero.	Trasladar los bienes al caserío minero en transportes que aseguren el buen estado del producto. Esto se hizo en 4 oportunidades	Un responsable, colaborador, el equipo de trabajo y dos choferes de vehículos	8 semanas

2.3.2 ¿Participaron las mujeres beneficiarias?

Pensando en la distancia del caserío en relación con las ciudades donde se podía adquirir los productos, Cooperación tomó en cuenta este factor y se encargó directamente de la adquisición de los productos necesarios para la implementación de los pequeños negocios, esto para disminuir los gastos de las beneficiarias en trasladarse a las ciudades y después trasladar los productos al

caserío. Concertando con ellas previamente para las decisiones en las compras de los productos y llegar a un acuerdo, sobre todo en las maquinarias, por ser mayores los costos en adquirir estos productos; si estos no eran los adecuados se recargaba más el tiempo y esfuerzo que estas tareas demandaban.

Trabajar de esa forma aseguró ventajas, la más significativa fue la de aminorar los costos y el desembolso de dinero de las beneficiarias; pero dejamos un poco de lado el involucrarse a las mujeres en este proceso, lo cual es muy importante porque iban a encontrarse presentes en buscar y adquirir los productos necesarios de su pequeña empresa, lo que significaba un primer acercamiento en la implementación de sus negocios y sentirse realmente satisfechas y comprometidas con lo propio. No obstante no hubo grandes desencuentros en los acuerdos tomados con ellas. Se pudo hacer esta experiencia participativa con una de las beneficiarias que pudo tener un capital para trasladarse a la ciudad, y se pudo observar una mayor satisfacción, que las otras beneficiarias que esperaron ver sus productos en el mismo caserío.

2.3.3 Los 15 pequeños negocios implementados

Se implementaron 15 negocios, de los cuales 7 contaron desde la infraestructura del local y los otros restantes con maquinarias, equipos e insumos con los cuales se de inicio a cada pequeña empresa. Esta implementación se llevó a cabo después de haber trasladado todos los productos al caserío minero. Se realizó una entrega de los productos con la firma de un documento donde se detallaba la cantidad de productos y el costo de cada uno. Este documento se anexó al contrato que firmaron en un acto de compromiso con institución y con ellas mismas.

2.4 La asistencia técnica

En este módulo las mujeres con proyectos aprobados recibieron una capacitación técnica básica de acuerdo a las áreas de su competencia. Esto les dio la capacidad y seguridad para comenzar su pequeño negocio.

Como indicábamos líneas arriba estas capacitaciones se realizaron según lo demandaba el proyecto de negocio presentado. Son 19 mujeres que se capacitaron en estos talleres técnicos, de dos formas diferentes, una inscribiéndolas en cursos básicos referente a la rama que demandaban sus pequeñas empresas, asegurando con estos el que puedan comenzar a trabajar. Estos cursos se realizaron en Lima, con una duración máxima de una semana y esto también demostró decisión de parte de las mujeres con respecto a sus parejas y con ellas mismas, el tomar la decisión de salir de la comunidad y dejar a sus esposos y de venir con sus hijos más pequeños, muchas de ellas no conocen la capital y esta es muy diferente al lugar donde viven, sintiendo que es un lugar peligroso y muy inseguro. La otra forma fue diferente en esta necesitamos buscar técnicos especialistas que tenga la disponibilidad de dictar un curso básico en el mismo caserío minero y que cuenten con sensibilidad y se sientan comprometidos con los objetivos del programa.

Presentamos un cuadro resumen en el cual indicamos los tipos de capacitación, el lugar donde se realizaron las clases y el número de señoras asistentes a cada curso.

Cuadro de capacitaciones

Tipo de capacitación técnica	Nº de mujeres	En Santa Filomena	En Lima
Confecciones	5		✓
Tejido a máquina	1	✓	
Crianza codornices	1		✓
Crianza pollos carne	1		✓
Cosmetología	1		✓
Panificación	10	✓	
Total de mujeres		19	

Después de finalizados los tres módulos se acordó contar con un contrato en el cual se garantice la devolución del 50% del capital semilla otorgado y la responsabilidad ante la inversión realizada en cada proyecto. Este contrato se celebró entre las beneficiarias y la entidad ejecutora. Cuenta con 17 cláusulas en las cuales son responsables de su proyecto y se comprometen con la institución a cancelar las cuotas pactadas, a realizar el negocio en Santa Filomena, ser las que se ocupen de mantener los equipos y maquinarias, no traspasar sus negocio, etc . Este contrato concluirá en un año con el término del pago de todas las cuotas, después de las cuales el negocio pasará hacer de ellas.

Al finalizar estos tres módulos las mujeres han pasado un proceso de aprendizaje en los aspectos de como administrar un pequeño negocio, como elaborar proyectos de negocio y las capacitaciones técnicas. Lo que elevó sus capacidades y seguridades tanto técnicas como de su desarrollo personal, sintiéndose que están cambiando su posición y situación dentro sus familias y del caserío. Este momento ha marcado definitivamente un cambio en su vida personal. Mujeres que no participaban de la vida comunidad ahora están trabajando por alguna organización y en talleres de la comunidad como los de planificación estratégica , haciendo visibles los cambios desarrollados con la experiencia del PANIEM.

2.5 Monitoreo del PANIEM - de la primera experiencia-

El módulo del monitoreo del PANIEM se llevó a cabo después de instalados los negocios. Para esta tarea se contó con la consultora experta que nos había acompañado ya en la etapa anterior. Se monitorearon 12 negocios en funcionamiento y 3 que presentaban dificultades. En esta etapa se quiere conocer en que medida las actividades económicas implementadas vienen funcionando adecuadamente, tienen posibilidades de éxito en la generación de ingresos, complementarios al hogar y sobre todo si cumplen con el objetivo del programa. Para desarrollar la fase del monitoreo de las empresas, se implementó la siguiente metodología; de asesoría individualizada a través de visitas a cada

una de las empresas, en la cual se recolectó información económica, social y la implementación de talleres de capacitación que reforzaría los puntos débiles en la gestión de la empresa.

En los anexos encontraremos los resultados económicos y sociales de cada una de las doce empresas visitadas con algunas variantes en la rama de negocio presentada en los proyectos de pequeños negocios en una etapa anterior. Los proyectos de producción en confecciones (2), tejido y codornices. En Servicios; radio de comunicación, salón de belleza, combustibles, juguería, restaurantes (2) y de Comercio; venta de carnes y avícola. Para ello se aplicó una ficha de recojo de información con indicadores económicos y sociales, que permitió hacer una evaluación de la situación de la empresa en esos dos ámbitos y consto de las siguientes partes que encontraremos en cada uno de las fichas de los negocios.

- a. Datos Generales de la Empresa
- b. Situación Económica Actual de la Empresa y del Hogar
- c. Información sobre la oferta y demanda de la empresa
- d. Distribución de las actividades de la empresa y del hogar
- e. Ventaja y Desventajas que ve la empresaria a partir de la creación de la empresa.

Al mismo tiempo se detectó un problema en el manejo de la contabilidad para llevar el registro diario y lograr hacer las proyecciones mensuales de sus ingresos, egresos y ganancias, lo que generaba una dificultad para observar como estaban yendo cada pequeña empresa. Las propias gerentas no podían dar una razón exacta de los márgenes de ganancia que dejaba la empresa o que no dejaban ninguna ganancia, lo que no se hubiera querido que suceda. En el módulo anterior del taller de capacitación, fue uno de las secciones programadas fue la de los registros contables; pero posiblemente la dificultad fue el poco tiempo que se tuvo para ese tema y esto no dejó que ellas internalizaran la importancia de los registros contables para el desarrollo de su pequeña empresa. Entonces se programaron dos talleres de capacitación que se dieron con las empresarias, en

Gestión de la Empresa, muy ligados a la parte de registros de contabilidad. Para trabajar con ellas un registro sencillo de contabilidad que en la práctica tendría que ser usado a diario por cada una en su pequeña empresa. Estos son los talleres que se programaron para ir mejorando la gestión empresarial de las pequeñas empresas.

- a. Un taller sobre como anotar registros diarios y mensuales de los ingresos y gastos del negocio y la familia. Esto a derivado en un control que ellas realizan a sus negocios y se puede servir de monitoreo permanente a los negocios.
- b. El segundo taller fue de como fijar los precios de los productos que ofertan, en empresas de producción, comercialización y servicios.
- c. Finalmente un taller de evaluación de los negocios relacionados a los factores internos y externos, visión y misión de las pequeñas empresas.

Y parte de la propuesta es que cada empresaria lleve a partir de los registros de contabilidad su propio monitoreo. Esta forma de llevar los registros permitió saber si la empresa genera márgenes de ganancia. También permite a la institución monitorear el estado en que se encuentra la pequeñas empresa mensualmente. Estos registros contables son todavía poco trabajados por cada una de ellas y hay que reforzar que los manejen para que logren mejores resultados en la administración de sus negocios.

2.6 Fondo Económico Rotatorio

El Fondo Económico Rotatorio, se implementó a partir de los aportes de cada una de las beneficiarias del monto del 50% que fue de retorno, que ellas se comprometieron a devolver en un período de doce meses.

Este fondo cumple con dos propósitos principales:

1. Apoyar a mujeres que tengan iniciativas económicas y que deseen emprenderla, obtendrán un préstamo libre de interés; pero con un retorno total del capital.
2. El segundo propósito es apoyar a mujeres de Filomena que tengan un negocio ya establecido y deseen un préstamo para mejorarlo. La cantidad otorgada, si tendrá un porcentaje de tasa de interés. Los montos de préstamo serán pequeños y el retorno de la devolución será en períodos cortos.

Este Fondo Económico Rotatorio, en un primer momento² lo administra la organización ejecutante, la cual se encuentra mejorando y validando la metodología para después trasladar los fondos recaudados y la metodología validada a una organización de mujeres que demuestre tener capacidades para administrar y responsabilizarse de los Fondos Económicos Rotatorios.

El período en que el Fondo Rotatorio lo administra la organización ejecutora no será mayor de ocho meses, para que en una última etapa (6 meses) pueda ser monitoreado y con ello asegurar que se logre una buena administración de parte de la organización de mujeres que sea la responsable del Fondo Económico Rotatorio.

² Cabe mencionar que nos encontramos en este último módulo, recibiendo cada mes el monto pactado de devolución por cada beneficiaria.

III. Resultados obtenidos por el PANIEM en su primera experiencia

3.1 Capacidades de las mujeres en iniciativas empresariales

En un primer momento se logró implementar 15 pequeños negocios, que beneficiaron a 33 mujeres beneficiarias, 148 niños, hijos de las mujeres que se encuentran trabajando, estos niños se encuentran alejados o menos expuestos a los trabajos de la minería artesanal, estas 33 familias se encuentran generando nuevos ingresos económicos que están asegurando el cumplimiento de los objetivos del proyecto de erradicar el trabajo infantil en la minería artesanal. Los negocios se encuentran generando puestos de trabajo no en gran escala; pero ha empleado a otras mujeres dentro de estos pequeños negocios.

Actualmente las pequeñas empresas que se encuentran funcionando son doce, tres de los proyectos aprobados no lograron consolidarse, la primera es una empresa de Cocoliche que su propietaria decidió salir de caserío y como había quedado establecido ningún negocio podía hacerse fuera de la localidad, la otra es una empresa de asociación en el rubro de confecciones que no logró una buena organización de todas sus miembros en combinación con las tareas que generaba la pequeña empresa. Lo que en un momento llegó a colapsar y a no tener una solución, por qué los lazos entre ellas (beneficiarias) se había deteriorado. La tercera es una combinación de dificultades, es la empresa del Club de Madres³, que la idea de negocio fue hacer una panadería por qué tenían parte de los equipos y sería un negocio que no tenía competencia. En primer lugar el horno que fue construido un año anterior, resultó insuficiente y se deterioró rápidamente. La segunda dificultad se presentó en la organización

para el trabajo y la distribución de las tareas en la elaboración del producto. A esto se suma un problema con el horario de trabajo en la panadería que se tuvo que trabajar de noche por qué el caserío solo cuenta con energía eléctrica a partir de las 6pm hasta 10pm y ellas cuentan con una sobadora de masa de pan y los esposos de las socias del club no les parecía adecuado trabajar en horas muy altas de la noche. Esto termino convirtiéndose en un completo desanimo para las socias del Club de madres, llegando a un estado de apatía con respecto a una empresa que puede ser muy rentable. En este momento se esta haciendo un trabajo con las mujeres del Club para fortalecer su organización de tal forma que puedan lograr reponerse a estas dificultades que se les presenta y lograr tener un beneficio de esa empresa antes de determinar que no pueden asumirla.

Estas dificultades son las que fueron en contra de poder alcanzar el número de beneficiarios que se esperaba lograr con el PANIEM. En este momento son 17⁴ mujeres beneficiadas y 42 niños y niñas fuera de la actividad minera. Estos hogares se encuentran en mejor nivel económico y han logrado dar mejor bienestar a sus pequeños niños. Cabe resaltar que algunas de las mujeres que emprendieron sus negocios, han decidido dejar a sus parejas por no ser a evaluación de ellas las más adecuadas como compañeras y ejemplo de vida para sus menores hijos. Proceso que iniciaron al sentirse más seguras y que podían muy bien asegurarles a sus hijos un bienestar. Ellas mayormente sufrieron maltratos tanto físicos como en contra de su autoestima.

Los negocios más exitosos son aquellos que están orientados a la comercialización. Los de servicios relacionados a la alimentación (avícola, carne, pensión de comida) y el de servicio de combustible, estos son los que auguran mejores niveles de rentabilidad en el futuro. El promedio de ganancia

³ El Club de Madres era la empresa que abarcaba el mayor número de beneficiarias (15 socias permanentes) con niños pequeños y en un mayor grado de dificultad económica

⁴ La pequeña empresa de Canchita después de ser dejada por la beneficiaria se convoco a una licitación y la señora seleccionada no se encuentra incluida por encontrarnos en la etapa de implementación del negocio. Ella tiene niños que se encuentran entre los 12 años y 06 meses.

mensual están por el orden de 198.5 dólares, un ingreso relativamente alto para Filomena, comparándolo con el mínimo vital nacional que es de 125 dólares y mientras que el ingreso de sus cónyuges de este grupo está en un promedio 55.7 dólares. En segundo lugar se encuentran las empresas ligadas a la producción (granja de codornices) y servicios (una segunda pensión), luego la de servicios (radio y peluquería). Estas empresas han requerido un mayor empuje. En el caso de las dos primeras una mayor inversión en capital y continuidad en el funcionamiento y en el caso de las segundas mayor tiempo para recuperar la inversión. Es necesario hacer promociones y ofertas, para incrementar los ingresos, en la medida que hay mucha competencia. Esta capacidad de encontrar salidas a las dificultades, representa un importante logro para las mujeres ya que no solo están más seguras sino que incrementan su potencialidad.

En lo que respecta a la radio y el servicio de peluquería no es una necesidad de primer orden. Sin embargo las utilidades mensuales de estas empresas en promedio están en 73.1 dólares y en este grupo las parejas de estas empresarias, sus ingresos están por el orden de los 90.5 dólares.

En tercer lugar se encuentran las empresas de producción de confecciones y tejidos, las cuales a pesar de ser ocupaciones tradicionalmente femeninas han requerido un mayor empuje para utilizar más adecuadamente la capacidad instalada de éstas. Donde se necesita lanzar campañas con mayor agresividad que no pasen solamente por Filomena, porque el mercado en este lugar es reducido. Se observa una baja utilidad, por lo que son las parejas quienes vienen apoyando para pagar el préstamo porque la empresa no rinde aún para hacerlo sola.

Cuadro de porcentajes de ingresos al hogar generado por el PANIEM

		Nombre del pequeño negocio	Nombre de la dueña de la empresaria	Número de niños beneficiados	ingreso del negocio	ingreso del cónyuge	% del negocio	porcentaje total de casa
I nivel	1	Grifo "El Volante"	Irma Menacho	4	434	no	100	100
	2	Granja "Milagros"	Ana Ripas Quispe	4	607	134	452	81.9
	3	Carnicería "Sta Betriz	Soledad Prado	3	300	200	150	60
	4	Nueva Esperanza de Jesús	Jesús Conislla	1	300	no	100	100
II nivel	7	Granja Codornices	Peregrina Baylón	4	100	300	33	25
	8	Antojitos al Paso	Santos Vásquez	4	360	no	100	100
	5	Radio Comunicaciones	Benancia Bautista	4	74	150	49	33
			Flor Apaza	1	74	500	14.8	12.8
6	Peluquería	Delia Quispe	5	320	no	100	100	
III nivel	9	Tejidos "Luz Angela"	Liliana Conislla	3	80	300	26	21
	10	Conf I Sta Filomena	Rosa Villagomez	1	97	400	24.2	19.5
			Pilar Huamaní	2	300	300	100	50
	11	Conf II Liset	Sabina Ochoa	1	210	300	70	41.1
			Juana Fernández	2	100	300	33.3	75
12	Juguería San Antonio	Yolanda Rivas	2	32	300	10.6	9.6	
		Totales de los resultados	17 mujeres	42 niños			90.86%	55.26%

Las mujeres tienen capacidades adquiridas en gestión empresarial y se ha logrado que entren a la lógica de administrar los recursos de sus empresas (llevan el registro contable), de esa manera entran en una lógica empresarial que apunta al crecimiento y fortalecimiento de cada negocio, de tal manera que las visiones de futuro sean posibles y no se conviertan en sueños poco realizables, a la vez el resaltar que el hacer un negocio en una localidad que se encuentra alejada y con poco recursos y con una economía basada solo en la extracción del mineral de oro es bastante valioso y se demuestra la pujanza de las mujeres para vencer adversidades.

3.2 Un nuevo posicionamiento de las mujeres en Santa Filomena

Las mujeres han encontrado posibilidades de fortalecer su autoestima, al ser capaces de dirigir sus propias empresas. Esto hace que tengan un rol participativo en la economía de sus hogares aportando y en algunos casos y sosteniendo completamente a sus familias. Esta confianza les ha permitido tener un rol protagónico y propositivo en la comunidad, siendo capaces opinar, de participar y comenzar a tomar decisiones en la comunidad.

Han generado una expectativa en las demás mujeres de la población, por los negocios y por los cambios de actitud generados en ellas. Se están estableciendo algunas nuevas relaciones de equidad de género, donde los esposos han tomado una nueva actitud de apoyar las tareas que antes solo las reservaban para las mujeres, una de ellas era el cuidado de los niños, ahora muchos de ellos se encuentran dispuestos hacerlas sin tomar en cuenta los prejuicios tradicionales.

Como otras mujeres se sintieron con la suficiente fuerza para dejar esas relaciones en las cuales ellas se encontraban en una considerable desventaja frente a sus parejas o esposos en algunos casos la determinación fue hacia la separación y en otros casos por establecer otro tipo de relación de género al interior del hogar. Al sentirse seguras y que sus hijos no iban a sufrir alguna consecuencia por las determinaciones tomadas al encontrarse ellas generando una economía y teniendo un mejor posicionamiento frente a su vida, dejaron los esquemas de ser maltratadas o sentir que dependían de un varón para subsistir ellas y sus hijos en la vida.

3.2.1 El fortalecimiento de la organización de mujeres

Las mujeres integrantes del PANIEM al encontrarse en una mejor posición, que las convierte en actores generadores de desarrollo se siente animadas a formar una organización entre las beneficiarias dueñas de un negocio. Se encuentran articuladas en una organización que busca en primer lugar enfrentar los problemas

que pueden tener cada pequeña empresa de manera conjunta entre las empresarias, contribuir al desarrollo de Santa Filomena e ir interviniendo en las decisiones de la comunidad y consolidando su nueva posición dentro de las organizaciones como ser parte del Comité de Gestión de Desarrollo Local. Buscan también apoyar a otras mujeres y menores que se encuentren pasando dificultades. Ellas desean hacer de su organización una organización fuerte y buscan de contar con un planificación estratégica, de tener más capacitaciones de género con la participación de sus parejas, como también fortalecimiento de la autoestima. Esta organización siente la necesidad de hacer un solo frente con la organización del Club de Madres para trabajando a favor de los derechos de la mujeres, niños y niñas. Uno de los cambios realizados por las mujeres integrantes del PANIEM, se visualiza en la presidenta de la organización, una mujer que antes de empezar el programa era una ama de casa que se encontraba supeditada a las ordenes del esposo, no participaba de ninguna organización y solo se dedicaba a su hogar. Hoy es la presidenta de la organización reconocida por las demás miembras con la capacidad suficiente para llevarla adelante.

IV. Lecciones Aprendidas

La experiencia es bastante valiosa y con mucha posibilidades de éxito en la mayoría de las negocios. Se constata una gran responsabilidad y compromiso de las empresarias para salir adelante.

Pero es necesario tomar en cuenta las lecciones aprendidas que darán como resultado el mejorar el programa y con esto avanzaremos a la validación de nuestra experiencia del PANIEM.

1. Las características de la enorme carga de trabajo de las mujeres en Santa Filomena, hizo que el equipo considere la asistencia de las beneficiarias a los cursos de capacitación de manera que faltaran 2 veces a los cursos de capacitación. Lo que es importante y necesario afirmar la asistencia por el

poco tiempo que se tiene y considerando que cada sección es un tema diferente y se perderían de una parte y todas ellas son importantes.

2. Los diferentes tipos de proyectos presentados, comerciales, productivos y de servicios nos han dado luz a su vez de las diferencias que existen para su financiamiento. Los montos mínimos y máximos deben quedar claros eso nos permite que tengan mejor proyección en costos cada proyecto de pequeña empresa,
3. Los contratos y acuerdos que se celebren entre las beneficiarias y la agencia ejecutora, tendrían que tener proceso en el cual se incluyan a las parejas de las beneficiarias con lo cual podamos dar un refuerzo del compromiso y responsabilidad que se va asumir. La equidad empieza por crear espacios donde ambos aporten con igual responsabilidad
4. Las compras de las maquinaria, equipos y insumos fue una inversión y esfuerzo adicional para la organización ejecutora. Y el no poder involucrar a cada beneficiaria en la adquisición de estos productos dejamos de lado una parte importante de su proyecto, en cual se reafirmar sus compromisos con su propio proyecto de negocio.
5. Se identificó que para los modelos de asociaciones en las pequeñas empresas, debe ser necesario tener una metodología adecuada para la constitución de estas pequeñas empresas, porque se presentan dificultades que terminan por determinar y poner en riesgo el funcionamiento de la pequeña empresa. Una de los puntos que debe tomar en cuenta esta metodología es el llegar tener reglas claras dentro de cada empresa asociativa.

V. Recomendaciones

La experiencia del PANIEM es una experiencia que podría ser replicada, porque si bien es cierto que el conjunto de las empresas han contado con casi el 100% de la inversión de agentes externos, el compromiso de las empresarias se ha hecho de manifiesto y están sacando adelante a su empresa en algunos casos con el apoyo de los esposos, lo cual es muy importante, pero en otros casos solas porque fueron abandonadas y ahora estas empresas son el único sostén de su hogar. En ese sentido realmente la experiencia ha generado otros logros no esperados. Por otro lado el hacer empresa en zonas tan deprimidas como es la mina Filomena es bastante difícil y sin embargo las empresas están caminando y con buenas perspectivas.

Por ello planteamos algunas recomendaciones para futuros apoyos a nuevas iniciativas empresariales. En tal sentido sería conveniente comprometer mucho más a las futuras empresarias, como requisito para hacerse acreedora a esta ayuda, de tal forma que no se vea tan asistencial, además que la demanda que se va a generar después de esta primera experiencia, va exigir ser mucho más selectivos.

1. Una primera recomendación es el cumplimiento en la asistencia a la capacitación en un 100% para asegurar que la preparación de los proyectos sea lo más adecuado. Esta actitud demuestra un buen síntoma de decisión y compromisos que permite medir la responsabilidad y compromiso con que se toma el emprendimiento económico. Esta actitud es básica para implementar un negocio. De la experiencia anterior se puede deducir que los negocios más exitosos son de aquellas mujeres que asistieron de manera permanente a la capacitación.

2. De acuerdo a la experiencia anterior para el financiamiento de las empresas la inversión de las empresas que se financiaría, sería principalmente para capital de trabajo, equipos previo estudio del costo y la utilidad de la empresa y la infraestructura deberá correr a cargo de la empresaria.
3. Como parte del aprendizaje las empresarias deberán participar en las compras de los materiales e insumos de su futura empresa y asumir algunos costos de operatividad. Esta experiencia enriquece a las mujeres en la toma de decisiones.
4. La experiencia de las empresas asociativas ha dejado enseñanzas y recomendaciones varias. Se sugiere que en este tipo de empresas se haga un énfasis en el seguimiento de los procesos de organización para la producción. Se ha identificado que existe debilidad en definir proceso en el funcionamiento de cada pequeño negocio, más aún cuando se trata de negocios asociativos y el riesgo de no definirlos hace que puedan fracasar lo proyectos. Se debe tomar en cuenta el trabajar una metodología participativa en la cual puedan identificar su FODA y lograr aclarar sus funciones dentro de sus negocios. En el caso de la panadería se necesita que se mejore la parte técnica del horno sin embargo esta dificultad podría ser remontada con más facilidad si se refuerza la parte organizativa de la gestión de la empresa
5. Otro aspecto importante a recomendar es incrementar el énfasis en el aspecto de la reinversión o capitalización de la empresa. Definitivamente si las empresarias desean que sus utilidades se incrementan tendrán que reinvertir en su negocio y ser muy disciplinadas en sus egresos por lo menos en el primer año. El apoyo puede darse en aspectos como el hacer una estructura de gastos estrictamente que responda a los costos que genere la empresa, como son los servicios y transporte pago de préstamo y ahorro para reinvertir en el negocio. Se han dado algunos signos en que los esposos han descuidado la manutención de sus hijos aprovechando los

ingresos de la mujer dejándola con poco margen para ahorra y capitalizar para reinvertir en su negocio.

6. El programa debe considerar una estrategia de comercialización y apertura de mercados para que el mercado se amplíe fuera de Santa Filomena. En una economía cerrada como la del caserío rural y alejado de las ciudades y mercados las empresas artesanales deben ser apoyadas con más fuerza en este aspecto ya que no siendo sus productos artículos de consumo diario necesitan ser promocionados fuera. Por ejemplo es el caso de la empresa de retablos o empresas artesanales que debe ser apoyadas para que una vez se inicie alcancen mercados turísticos porque podría ser una novedad para la región de Ica, Nazca y Lima.

Es necesario hacer un seguimiento más cercano al iniciarse el negocios para ir detectando desde un inicio las dificultades y lograr reforzarlas a tiempo y de esa manera hacer una evaluación pronta y determinar la existencia de los negocios.