Generación de empleo e ingresos y la participación de la mujer en los negocios promovidos por el PRA

Un estudio de Casos

Elaborado por

E. Mercedes Barrera Llaja
Con información de Bethsabé Andía

Unidad de Monitoreo y Evaluación

Proyecto PRA

Junio 2003

Índice

	Página
Resumen Ejecutivo	**3**
Introducción	**4**
1. ASPRHOA (holantao)	5
Diferencias salariales entre género	6
Medición del empleo directo (en jornales)	8
Oportunidades y restricciones	9
2. CHARPAS, AUXSA Y ARIN (oro)	10
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	10
Medición del empleo directo	12
Oportunidades y restricciones	13
3. AMERICAN TRADING (cerámica shipiba)	14
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	14
Medición del empleo directo	16
Oportunidades y restricciones	16
4. SONGROSES SAC (rosas)	18
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	18
Medición del empleo directo.	20
Oportunidades y restricciones	21
5. ROYAL KNIT (tejidos)	22
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	23
Medición del empleo directo.	24
Oportunidades y restricciones	25
6. PROCESADORA SAC (frijol caraota en restingas)26	
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	26
Medición del empleo directo	28
Oportunidades y restricciones	29
7. PULSES SAC/AGRICULTORES (frijol caupí - playas) 30	
Participación de la mujer y diferencias salariales entre género	30
Medición del empleo directo	31
Oportunidades y restricciones	32
Conclusiones y Recomendaciones	**32**

Generación de empleo e ingresos y la participación de la mujer en los negocios promovidos por el PRA Un estudio de Casos

Resumen Ejecutivo

El presente informe se ha elaborado a partir del análisis de los testimonios de los participantes en los negocios del PRA, trabajadoras, funcionarios, directivos, consultores técnicos, dueños y algunos integrantes de la cadenas productivas conformadas para dichos negocios. Los testimonios se levantaron en el campo, entre los meses de abril y mayo del 2003.

El objetivo del trabajo de campo fue recoger evidencias para validar la hipótesis sobre la no existencia de una posible discriminación de la mujer en su acceso a los empleos y en su vinculación al mercado. Esta hipótesis se postuló dentro del contexto y del ámbito del Proyecto PRA, esto es, dentro de la promoción de negocios que terminan generando empleos e ingresos para los participantes - hombres y mujeres - directos (clientes del PRA) y para sus proveedores.

Se conoce que las condiciones laborales y de acceso de las mujeres al empleo (que obviamente tiene su propia problemática), dependen de varios factores (y actores), mucho de los cuales caen en el campo de las políticas públicas nacionales; sin embargo, dado que el PRA interviene en la mejora de dichas condiciones a través de dos mecanismos: facilitando el acceso al empleo y mejorando la generación de ingresos, la primera aproximación a la validez de la hipótesis está limitada dentro de este campo de acción del PRA.

Conclusiones y Recomendaciones

a. La medición del empleo directo y las evidencias recogidas en los testimonios cualitativos, permiten validar la hipótesis: ¨el desarrollo de negocios rentables y sostenibles (que desarrolla el PRA) beneficia indistintamente a hombres y mujeres en igualdad de oportunidades y las oportunidades de empleo y de vinculación a mercados no discrimina voluntaria o involuntariamente a las mujeres¨. Al contrario, terminan favoreciendo la participación de las mujeres como se muestra en el cuadro adjunto N° 1.

   En efecto, solo en los casos de la producción de frijol caraota (manual y mecanizado) y de la instalación del vivero de rosas, la participación de la hombre ha sido superior respecto a la participación de las mujeres.

   De otro lado, algunos negocios que empiezan a masificarse o el nivel de mecanización de los mismos, como son los casos del negocio de caraotas,

de cerámica shipiba y de tejido de chompas a máquinas, permite un mayor acceso al empleo (o como subcontratista), precisamente de aquel género, que antes del proyecto PRA, casi no participaba.

Finalmente, algunos negocios han permitido que el ingreso de las mujeres sean mayor, al que obtenían antes de la intervención del PRA, como son los casos de alcachofas, rosas y frijol caupí.

A partir de estos indicios señalados en los párrafos precedentes, se concluye que el PRA no discrimina voluntariamente o involuntariamente a las mujeres (o varones).

Cuadro N° 1

Índice de Participación en los empleos, según género

Negocios de los clientes del PRA	Índice de género	
	Hombres	Mujeres
Negocio de producción de Holantao (manual)	35%	65%
Negocio de producción de Holantao (mecanizada)	41%	59%
Negocio de cadenas de oro	5%	95%
Negocio de artesanía Shipiba (a escala comercial)	21%	79%
Negocio de artesanía Shipiba tradicional	5%	95%
Producción de frijol caraota mecanizado	75%	25%
Producción de frijol caraota (manual)	71%	29%
Producción de fríjol chiclavo o caupí	45%	55%
Rosas - Instalación de vivero	66%	34%
Rosas - Mantenimiento del Cultivo	17%	83%
Confección de chompas de alpaca (manual)	5%	95%
Confección de chompas de alpaca (con máquina)	39%	61%

b. Las diferencias que se han encontrado en la participación de las mujeres en las distintas labores agronómicas u otras actividades productivas de los negocios, tanto en el nivel de jornales, como en el nivel de salarios, se explicaría por diferencias en la productividad de ambos géneros, los cuales, hasta cierto punto, son reconocidos explícitamente por varios entrevistados.

Las diferencias de salarios percibidos por un trabajo a destajo entre hombres y mujeres, se explica por la especialización y división del trabajo. De allí que por ejemplo, no sea adecuado comparar el pago a destajo de un ¨recojo de alcahofas¨ con el pago a destajo de un ¨arranque de plantas¨, llevando a ambas labores a la categoría de cosecha. Se recomienda realizar un estudio sobre los impactos de la productividad según género, para evaluar el impacto en la determinación de los salarios y sus diferencias por sexo.

c. Algunos negocios permiten elevar el costos de oportunidad de las mujeres, como es el caso de las artesanas de oro. La mujer participante en el negocio del PRA recibe entre 209 a 299 soles por mes, frente a los 150 soles que antes recibía en su anterior empleo (véase cuadro N°7). Del mismo modo, por su capacitación, puede conseguir trabajo en cualquiera de las empresas de oro.

d. Existen limitaciones estructurales que restringen la participación de la mujer en su acceso al empleo (rudeza de la labor agrícola, prioridad a cumplir su rol de madres y esposas, distancias al centro laboral, etc.) o en la generación de ingresos (salario del hombre mayor que el salario de la mujer). Sin embargo, los negocios promovidos por el PRA, terminan contrarrestando estas limitaciones estructurales, mejorando la situación de las mujeres en ambos factores : acceso al empleo y generación de ingresos.

   Los casos de holantao y rosas ilustran la conclusión. En el primer caso, la mujer tiene la posibilidad de ganar más que los varones cuando trabaja a destajo durante las cosechas del holantao (véase cuadro N°4); mientras que con las rosas el ingreso de las mujeres que trabajan en el negocio del cliente del PRA, es 37.5% más alto que los salarios del mercado local que reciben otras mujeres que trabajan en la agricultura (véase cuadro N° 15).

e. La no discriminación por género es otra conclusión del estudio. En ciertos negocios se mejoran los ingresos de las mujeres por su participación en el PRA (cosechas de holantao y de frijoles), y en otros negocios, se mejoran los ingresos de los varones (cerámica shipiba).

f. Las limitaciones donde el PRA puede implementar políticas para resolverlas, con el propósito de aumentar el empleo femenino (y masculino), se encuentran básicamente por el lado de la dificultad de la consolidación de los negocios, y en la debilidad del tejido empresarial en las zonas de pobreza. Precisamente, el PRA busca desarrollar los Corredores a través del desarrollo del tejido empresarial y del desarrollo de la competitividad de los negocios.

   La mayoría de los negocios del PRA son nuevos o sin ser nuevos, exigen habilidades, destrezas y conocimientos más eficientes por el volumen de sus operaciones. En estas circunstancias, las empresas siguen enfrentando sobrecostos elevados y se requiere de mayor plazo para garantizar la existencia de mano de obra calificada, en función a las exigencias del negocio. Incluso, para el caso de las artesanías, la competencia de los talleres de Lima, desincentiva el traslado de los inversionistas a las zonas alejadas de los corredores económicos.

g. En esta misma óptica, se recomienda mejorar las vías de infraestructura vial (carreteras de penetración y caminos rurales) a través del componente del diálogo de políticas, para mejorar la competitividad de los negocios promovidos por el PRA, a través de la disminución de los costos de transacción, o de impulsar la legalidad del proceso de concesiones de playa y restingas para evitar conflictos sociales con los lugareños o evitar el desincentivo del inversionista.

h. Resolviendo las limitaciones y consolidando los negocios, además de una mejora de sus procesos administrativos de control de pagos y de distribución de insumos, se puede esperar la eficiencia y rentabilidad de los negocios, mediante los cuales, se seguirá fortaleciendo la creación de oportunidades de empleo y de generación de ingresos, para hombres y mujeres.

i. Cabe añadir que las relaciones de género, no afectará los resultados del Proyecto PRA, en tanto estos se miden en términos de ventas, empleos e inversiones, y porque en los negocios participan tanto hombres como mujeres de acuerdo a sus habilidades y condiciones de mercado, principalmente.

j. Finalmente, se precisa la intervención del PRA no afecta el "status"-relativo entre hombres y mujeres, al contrario, en algunos negocios, la oportunidad de empleo para mujeres resulta siendo mayor, e incluso, en algunos negocios se produce el empoderamiento de la mujer, cuando su actividad adquiere una mayor valorización comercial (ejemplo, el caso de los shipibos).

k. Una última recomendación es la realización de un estudio de género, siempre que se pueda comparar tres aspectos:

    a. Antes y después del PRA,
    b. Hombre vs mujer
    c. Mujer con PRA vs mujer sin PRA

Generación de empleo e ingresos y la participación de la mujer en los negocios promovidos por el PRA Un estudio de Casos

INTRODUCCION

El presente informe se ha elaborado a partir del análisis de una serie de testimonios recogidos por una consultora externa[1], durante un mes (entre abril y mayo del 2003) en siete de los negocios que el PRA está promoviendo. El objetivo del trabajo de campo fue recoger evidencias para validar la hipótesis sobre la no existencia de una posible discriminación de la mujer en su acceso a los empleos y en su vinculación al mercado. Esta hipótesis se postuló dentro del contexto y del ámbito del Proyecto PRA, esto es, dentro de la promoción de negocios que terminan generando empleos e ingresos para los participantes - hombres y mujeres - directos (clientes del PRA) y para sus proveedores.

Las evidencias recogidas a través de la medición del empleo directo y de los testimonios cualitativos, permiten validar la hipótesis: ¨el desarrollo de negocios rentables y sostenibles (que desarrolla el PRA) beneficia indistintamente a hombres y mujeres en igualdad de oportunidades y las oportunidades de empleo y de vinculación a mercados no discrimina voluntaria o involuntariamente a las mujeres¨. Al contrario, en determinados negocios, terminan favoreciendo la participación de las mujeres como se muestra en el cuadro adjunto N° 1.

Cuadro N° 1

Participación en los empleos, según género

Negocios de los clientes del PRA	Indice de género	
	Hombres	Mujeres
Negocio de producción de Holantao (manual)	35%	65%
Negocio de producción de Holantao (mecanizada)	41%	59%
Negocio de cadenas de oro	5%	95%
Negocio de artesanía Shipiba (a escala comercial)	21%	79%
Negocio de artesanía Shipiba tradicional	5%	95%
Producción de frijol caraota mecanizado	75%	25%
Producción de frijol caraota (manual)	71%	29%
Producción de friiol chiclavo o caupí	45%	55%
Rosas - Instalación de vivero	66%	34%
Rosas - Mantenimiento del Cultivo	17%	83%
Confección de chompas de alpaca (manual)	5%	95%
Confección de chompas de alpaca (con máquina)	39%	61%

La participación de la mujer ha sido marcadamente superior respecto a su acceso al empleo generado por los negocios del PRA, a excepción de los casos de la producción de frijol caraota (manual y mecanizado) y de la instalación del vivero de rosas. Asimismo, se observa que la mecanización de un determinado negocio, permite la mayor participación del hombre o de la mujer, que bajo otras circunstancias hubiera

[1] Sra. Bethsabé Andía Perez.

continuado siendo limitada, como son los casos de la artesanía shipiba a escala comercial, la producción de chompas de alpaca a máquina y la producción de holantao. A partir de estos indicios se concluye que el PRA no discrimina voluntariamente o involuntariamente a las mujeres (o varones).

Se ha determinado que a pesar que existen factores estructurales que restringen la participación de la mujer en su acceso al empleo (rudeza de la labor agrícola, prioridad a cumplir su rol de madres y esposas, distancias al centro laboral, etc.) o en la generación de ingresos (los hombres reciben salarios mayores), ciertos negocios promovidos por el PRA, terminan mejorando la situación de las mujeres en ambos factores : acceso al empleo y generación de ingresos. Los casos de holantao y rosas ilustran la aseveración, pues en el primer caso, la mujer tiene la posibilidad de ganar más que los varones cuando trabaja a destajo durante las cosechas del holantao (véase cuadro N°4) ; mientras que con las rosas el ingreso de las mujeres que trabajan en el negocio PRA, sube en 37.5% más que los salarios del mercado local que reciben otras mujeres que trabajan en la agricultura (véase cuadro N° 15).

Las limitaciones para aumentar el empleo femenino (y masculino), se encuentran básicamente por el lado de la consolidación de los negocios, y la debilidad del tejido empresarial. La mayoría de los negocios del PRA son nuevos o sin ser nuevos, exigen habilidades, destrezas y conocimientos más eficientes por el volumen de sus operaciones. En estas circunstancias, las empresas siguen enfrentando sobrecostos elevados y se requiere de mayor plazo para garantizar la existencia de mano de obra calificada, en función a las exigencias del negocio. Incluso, para el caso de las artesanías, la competencia de los talleres de Lima, desincentiva el traslado de los inversionistas a las zonas alejadas de los corredores económicos.

En este contexto, si se pretende llevar empresas a los corredores económicos para fomentar el desarrollo de un tejido empresarial, se recomienda mejorar las vías de infraestructura vial (carreteras de penetración y caminos rurales) a través del componente del diálogo de políticas, para mejorar la competitividad de los negocios promovidos por el PRA, a través de la disminución de los costos de transacción, o de impulsar la legalidad del proceso de concesiones de playa y restingas para evitar conflictos sociales con los lugareños o evitar el desincentivo del inversionista.

A continuación el análisis de la participación de la mujer por cada negocio

1. Cliente PRA: Asociación de productores de holantao y afines (ASPRHOA)

El cultivo de holantao es un negocio nuevo que ha sido promovido por el PRA recién en el año 2002. Se instalaron 10 Ha de cultivo de holantao bajo la forma de producción por encargo acordados entre la Asociación de Productores de Holantao y afines (ASPRHOA) y la empresa Hortiflora (el comprador). Esta última a su vez instaló una planta para la selección y empaque de holantao que funcionó en Huamanga.

Como puede observarse en el gráfico N° 1 la concepción del negocio de holantao comprende a los productores que se organizaron en "ASPRHOA" y a la planta de empaque para su transformación y posterior exportación.

El cliente de Asprhoa, ha manifestado su intención de integrarse en la cadena valor, este año 2003, se encargará también de la transformación del holantaoo, mientras el PRA le contacta con un nuevo exportador.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

La información registrada en los cuadros N°2 y N°3, muestra que el índice de género que da cuenta de la participación de la mujer en las categorías de empleo manual y mecanizada. El índice de género de la producción de holantao es: 65% para la manual y 59% para la mecanizada.

De estos dos índices de género, la cosecha es la labor agronómica de mayor generación del empleo (56% en la manual y 58% en la mecanizada), la que presenta una marcada división del trabajo: cosecha propiamente dicha (mujeres) y recolección (hombres).

Cuadro N° 2
Medición del Empleo Directo por Sexo

Preparación Mecanizada del Terreno y Aporque con M.O. Femenina								
Cliente PRA: ASPRHOA		Actividad principal del negocio: agricultura						
Actividades	Puesto de Trabajo	Hombres			Mujeres			Total jornales
		N° Hombres	Días	N° jornales	N° Mujeres	Días	N° jornales	
PRODUCCION (1 Ha)								
Preparación del terreno	Peón	3	1	3				
Apertura de surcos	Peón	3	1	3				
Siembra a surco corrido	Sembrador							
Echar las semillas					15	4	60	
Marcar y tapar el surco		3	4	12				
Aporque (2 veces)	Aporcador				10	2	20	
Estacado	Estacador	20	5	100				
Enrafiado	Enrafiador	4	10	40				
Fumigación (tres veces)	Fumigador	2	3	6				
Riego	Regador	2	32	64				
Cosecha	Cosechador						340	
Recolección	Recolector			60				
Total				288			420	708
Indice por género				41%			59%	100%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

De otro lado se conoce que se han dado dos tipos de modalidad de pago: jornales y a destajo, siendo ésta última modalidad la más utilizada en casi el 100% de la cosecha y en menor grado en la siembra. De este modo, las diferencias salariales que el mercado local fija y que desfavorece a las mujer (se paga 10 soles a los varones y 5 soles a la mujer), se acortan sustancialmente en términos de la generación global del empleo producido en una hectárea, ya que las mujeres pudieron obtener de 10 a más soles por día trabajado, mientras que los varones

casi no participaron de esta modalidad por no contar con las suficientes habilidades[2], la mayoría de ellos exigió que se le pague jornales u optaron por el recojo (de las cestas o costales llenos).

A partir de estas evidencias se concluye que la división del trabajo y la especialización de la mano de obra, se constituyen en factores que explican las diferencias de salario en el destajo, por tratarse de distintos procesos (siembra vs cosecha; recolección vs cosecha propiamente dicha).

Cuadro N° 3
Medición del Empleo Directo por género (jornales)
Preparación Manual del Terreno y Enrafiado Parcialmente con M.O. Femenina

Cliente PRA: ASPRHOA		Actividad principal del negocio: agricultura						
Actividad	Puesto de trabajo	Participación de Hombres			Participación de Mujeres			Total Jornales
		N° Hombres	Días	N° jornales	N° Mujeres	Días	N° jornales	
PRODUCCIÓN (1 Ha)								
Preparación del terreno y de surcos	Peón	6	3	18				18
Siembra	Sembrador				10	7	70	70
Aporque	Aporcador	10	2	20				20
Estacado	Estacador	4	15	60				60
Enrafiado	Enrafiador							
Hasta 3a vuelta		2	9	18				18
Desde la 4a vuelta					5	8	40	40
Fumigación	Fumigador	2	3	6				6
Riego	Regador	1	60	60				60
Cosecha	Cosechador						340	340
Cosecha y recolección	Recolector			60				60
Total Jornales				242			450	692
Indice por sexo				35%			65%	100%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

Un breve cálculo de las diferencias salariales, **muestra la mejora de la situación de las mujeres en la generación de ingresos del negocio PRA** (holantao), comparativamente con el ingreso de los varones, aunque a nivel del mercado local, las diferencias salariales se mantienen (10 para varones y 5 para mujeres). Ver Cuadro N°4.

Cuadro N° 4
Comparativo de la generación de ingresos según género

Ingreso en soles por el empleo	Por jornales	A destajo (PRA)
Mujeres (S/./Ha)	De 2,100 a 2,250	De 3,460 a 3,610

[2] Testimonio de C1-8IM-AY ¨habían dos señores que querían cosechar igual que ellas y no podían¨ (pág 9); Testimonio de C2-1CM-AY ¨muy buena política el hecho de pagarles a destajo ... las mujeres sacaban mucho más que los hombres ¨ (pág 19); Testimonio de C2-2IH-AY ¨ .. la única manera que se logró acá reconocerle más ingresos a la gente fue a través de productividad y ellas demostraron que lo podían hacer¨ (pág 27);

Varones (S/./Ha)	De 2,420 a 2,880	De 2,438 a 2,898

El detalle de los cálculos se registra a continuación:
Modalidad de jornales
Trabajo mecanizada:
ingreso de varones : 288 jornales x 10 soles = 2,880 soles
ingreso de mujeres : 420 jornales x 5 soles = 2,100 soles
Trabajo manual:
ingreso de varones : 242 jornales x 10 soles = 2,420 soles
ingreso de mujeres : 450 jornales x 5 soles = 2,250 soles

Modalidad de destajo[3] complementado con jornales
Trabajo mecanizado:
ingreso de varones : 288 jornales x 10.06 soles = 2,898 soles
ingreso de mujeres : 420 jornales x 8.23 soles promedio = 3,460 soles
Trabajo manual:
ingreso de varones : 242 jornales x 10.07 soles = 2,438 soles
ingreso de mujeres : 450 jornales x 8.02 soles promedio = 3,610 soles

Medición del empleo directo (en jornales)

Acorde a la información del punto anterior, en promedio para el manejo manual y mecanizado, por cada hectárea de holantao sembrado se ha generado 265 jornales para varones y 435 jornales para mujeres.

Esto significa que en cuatro años, de acuerdo a las metas del PRA, es posible generar 95,930 jornales para varones y 157,470 jornales para mujeres.

Estas proyecciones (Cuadro N° 5) cobran importancia, si se toma en cuenta que en la presente campaña ha participado un porcentaje significativo de madres solteras, a pesar que tuvieron problemas por el cuidado de sus menores hijos, y mejor aún cuando prácticamente no existen otras oportunidades de empleo[4].

Cuadro N° 5
Proyección del empleo directo: Negocio de holantao del PRA

Años		Hectáreas	Jornales generados x Ha		Total Jornales PRA	
			Varones	Mujeres	varones	Mujeres
Actual	2002	22	265	435	5,830	9,570
Potencial	2003	55	265	435	14,575	23,925
	2004	110	265	435	29,150	47,850
	2005	175	265	435	46,375	76,125
Total	Total				95,930	157,470

[3] Se asume que el 10% de jornales de cosecha varones fueron a destajo y el 80% de jornales de cosecha mujeres fueron a destajo
[4] Testimonio C1-6CM-AY ¨ahorita no hay trabajo ni para varones ni para mujeres, (pág. 5). Muchas de las entrevistadas indicaron su predisposición a continuar participando en el cultivo de holantao.

Oportunidades y restricciones

Tanto las trabajadoras como los socios del cliente ASPRHOA han quedado satisfechos con la experiencia del negocio de holantao. Los socios reconocen la experiencia de la siembra de holantao como una oportunidad. Todos los socios entrevistados indicaron que les había ido bien en el negocio y que este año se organizarán mejor. Las trabajadoras, aunque no están totalmente conformes con las diferencias salariales de la zona, indicaron que volverían a participar porque entre otras razones, no hay trabajo (testimonio ya citado), se presenta cierta flexibilidad en la asistencia[5], y porque les apoyan con alimentos, movilidad y alojamiento cuando las parcelas están distantes de sus viviendas, entre los más importantes.

La mayor parte de las limitaciones que afectan la participación de la mujer en igualdad de condiciones están en el plano estructural: los niveles diferenciales de salarios por sexo ha quedado constituido por el mercado, los roles de dejar al cuidado de la mujer la casa y los hijos, se ha constituido así por patrones socio culturales[6], así como la ubicación de las parcelas lejos de las vías de comunicación, etc. Sin embargo, también se presentan algunas restricciones no estructurales que mayormente están asociadas con el poco desarrollo del tejido empresarial de la zona, tarea que el PRA ha tomado como uno de sus objetivos.

En efecto, la limitación se refiere a la demora del proceso de consolidación del negocio nuevo, que implica entre otros aspectos: consolidar el aprendizaje del manejo del cultivo, integrarse hacia delante (transformar el producto); manejo de sobre costos laborales (proporcionan alimentación - tres comidas - movilidad y alojamiento cuando las parcelas están distantes) porque una empresa individualmente, no puede aumentar los salarios sin ocasionar problemas en el sistema[7], y por último, pocos son los interesados en invertir en los corredores económicos como Ayacucho.

Aunque implícitamente, existe un reconocimiento (por parte de todos los agentes participantes en el negocio de holantao) que explica a las diferencias salariales y de acceso a un trabajo según género, en función de la productividad para una misma tarea[8], es recomendable que en el futuro se realice un estudio que estime el

[5] Testimonio C2-1CM-AY ¨ellos (los trabajadores y trabajadoras) llegan un poquito tarde ... y tienen que quedarse un poquito tarde¨ (pág 20); testimonio C2-7IM-AY ¨lo bueno del trabajo es que si no podías ir ese día, no te pagaba ese día, pero al día siguiente te incorporabas y normal¨ (pág 36).
[6] Testimonio C1-7IM-AY (pág 6) ¨cuantas quisieran ir a trabajar allá pero no se puede como los hijos¨
[7] Testimonio C1-7IM-AY (pág 6) ¨Se necesita bastante plata ... que vamos a poder, sino nos sale bien la cosecha como pagaríamos ... ..¨ Testimonio C2-2IM-AY (pág 26 y 27) ¨si tú empiezas a pagar salarios más altos se genera una revolución interna entre los hombres, que (piden) págame más a mi... asume como un hecho que la mujer tiene que ganar la mitad o menos que el hombre ... entonces estás amarrado y además las otras chacras te empiezan a molestar¨
[8] Testimonio C3-4CH-AY (pág 53) ¨en fumigar se ha empleado varones ... las mochilas son de 18 y 25 litros, las mujeres trabajan a la mitad¨. Testimonio C1-6CM-AY (pág 4) por ejemplo en fumigar papas .. los varones fumigan les pagan 10, las mujeres fumigamos ... nos pagan 5 soles¨. Testimonio de C2-2IH-AY ¨ op cit¨ (pág 27). Testimonio de C2-1CM-AY (pág 8) ¨(inicialmente) en el enrafiado fueron hombres porque se necesita la tensión ... pero a medida que iba creciendo la planta, ya no se utilizaba a los varones ¨ .. ¨hemos utilizado mano de obra del hombre cuando la planta estaba en crecimiento ¨(9) ... ¨en el momento que había crecido ... las mujeres somos más delicadas¨ (11).

nivel de impacto en la determinación de los salarios según género, esas diferencias de productividad.

En conclusión, de acuerdo a los datos de índice de género, de los datos que muestran las mejoras de los ingresos salariales y de la recopilación de testimonios, existe evidencia que permite validar la hipótesis sobre que ¨el desarrollo de negocios rentables y sostenibles beneficia indistintamente a hombres y mujeres en igualdad de oportunidades, que las oportunidades de empleo y de vinculación a mercados no discrimina voluntaria o involutariamente a las mujeres¨. Sin embargo, se recomienda realizar un estudio sobre las diferencias de productividad de ambos géneros, porque podría estar allí la explicación de las diferencias salariales del mercado, que si afectan a la mujer.

2. Clientes PRA : CHARPAS, AUXSA Y ARIN (oro)

El CSE-Cajamarca identificó una oportunidad de negocio en la fabricación artesanal de cadenas de oro. Para ello, convocó a la minera Yanacocha, a tres empresas joyeras de Lima y a algunos clubes de madres para concretar la operación, utilizando el instrumento del swap minero (Gráfico N°2).

Durante el año 2002, el CSE-Cajamarca asumió la tarea de contactar a las principales empresas procesadoras y exportadoras de cadenas de oro, logrando a la fecha que cuatro empresas Charpas, De Oro, AUXA y Arín se constituyan en Cajamarca.

La mayoría de las entrevistas se hicieron a las artesanas de la empresa Charpas SA, por ser la que primero inició sus actividades en Cajamarca el 2002, tanto con el adiestramiento de la mano de obra, como en la fabricación de cadenas de oro (a partir de julio). También se entrevistaron a funcionarios de la empresa Arin.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

Los datos del cuadro N°6, muestran que la fabricación de cadenas de oro, es uno de los negocios que altamente demandante de mano de obra femenina (95% de participación de mujeres, frente al 5% de participación de varones).

Esta alta participación de la mujeres, además de indicar una oportunidad de trabajo para un grupo de personas (mujeres pobres en su mayoría, quienes fueron contactadas en los Clubes de Madres del programa del vaso de leche) que no tenían otras alternativas de generación de ingresos, también estaría significando para algunos casos, una mejora en el costo de oportunidad productiva (tejer cadenas vs. lavar ropa) o un complemento de ingresos ante la recesión de su actividad colateral (el caso de una participante que tiene una botica), y para la gran mayoría, mejora en su situación familiar porque generan ingresos sin dejar de realizar sus labores habituales (cocina, cuidado de los hijos, etc.).

Cuadro N° 6

Medición del Empleo Directo según género(1)

Cliente PRA: CHARPAS		Actividad principal del negocio: artesanías en oro						
actividad	Puesto de trabajo	Hombres			Mujeres			Total jornales
		N° hombres	Días	N° jornales	N° mujeres	Días	N° jornales	
PRODUCCIÓN (2)	Artesano (a)	10	6	60	262	6	1572	1632
RECEPCION, MANTENIMIENTO	Operario múltiple	:2	15	30				30
CAPACITACION	Capacitadora				1	15	15	15
ADMINISTRACIÓN	Administradora				1	15	15	15
Total empleos directos				90			1,602	1,692
Indice por sexo				5%			95%	100%

(1) Periodo del 21 de febrero al 7 de marzo del 2003

(2) Jornada de 8 horas promedio

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

La variable que nos interesa mostrar en este estudio es la diferencia de ingresos de acuerdo al único dato completo sobre el costo de oportunidad (testimonio C5-6IM-CA). Aunque la productividad en la producción de cadenas de oro es variable (3.5 y 5 cadenas), en ambos casos, **la mujer** que participa en el negocio del PRA **está recibiendo por encima de su costo de oportunidad local** Cuadro N°7):

Cuadro N° 7

Comparativo del **costo de oportunidad** de la mujer artesana de oro

Situación de la mujer	Ingreso mensual (soles)
Con el PRA (tejedora en oro) 3.5 cadenas al día x 2.30 soles x 26 días = 209 5.0 cadenas al día x 2.30 soles x 26 días = 299	**De S/. 209 a S/299**
Sin el PRA (lavandera)	**S/. 150.00**

El detalle de otros testimonios que sustentan las afirmaciones del párrafo referido al costo de oportunidad, es ofrecido a continuación:

2.1. No existe otras oportunidades laborales:

Testimonio C6-2CM(a)-CA (pág.87) ¨tejo (cadenas) y pasteo, no hay otro trabajo¨; Testimonio C6-2CM(b)-CA (pág.87) ¨porque no tenemos trabajo en el campo, como se presentó esta empresa, por eso hemos venido aquí¨; Testimonio C5-2IM-CA (pág.70) ¨no hacía otra cosa, no tenía trabajo, quería ir a lavar o trabajar a casa, pero no me parecía bien dejar a mis hijos¨;

Testimonio C5-3IM-CA (pág.73) ¨respecto al pago, como no hay en que más dedicarse, que vamos a hacer¨.

2.2. Elevan su costo de oportunidad productivo

Testimonio C5-4IM-CA (pág.72) ¨antes en una pollería trabajaba ... para mi que acá estoy ganando más¨; Testimonio C5-6IM-CA (pág.76) ¨hago de 3 a4 cadenas día ... y me pagan 2.30 soles cada una ... trabajo de lunes a sábado .... antes trabajaba lavando ropa todos los días desde la 7 a las 6 de la tarde y me pagaban 140 a 150 soles mensual¨

2.3. Complementa sus ingresos ante la recesión de su actividad colateral

Testimonio C5-5IM-CA (pág.74) ¨tengo una botica, se compensa un poco, en la botica que ahora ha bajado bastante, con tanta competencia que hay¨.

2.4. Mejoran su situación familiar

Testimonio C5-3IM-CA (pág.72) ¨desde que trabajo (tejiendo cadenas) mi familia ha mejorado, se ha mejorado, estamos bien viviendo ahora ... me parece bien porque se trabaja en casa, estoy atendiendo a mi esposo y a mi hijito¨ Testimonio C5-4IM-CA (pág.72) ¨... mas que todo como el trabajo es en casa, puedo hacer mis cosas, atiendo a mis hijos ... lo mejor del trabajo, es que puedo estar en mi casa¨

Medición del empleo directo

En promedio, en un día de trabajo se fabrican 5 cadenas de oro – las cuales difieren en calibre y tamaño – que emplea 3.5 gramos de oro. Esta campaña del 2002 se ha fabricado 367,411 gramos de oro, lo que hace un total de 20,994.91 jornales: 1,069.75 para varones y 19,945.17 para mujeres.

En suma, los empleos directos generados en la fabricación de cadenas de oro en el año 2002 y los empleos directos que potencialmente se van a generar en los próximos años, se presenta en el cuadro N° 8:

Cuadro N° 8
Proyección del empleo directo: Negocio de oro del PRA (jornales)

Años		Kilos de oro	Total Jornales PRA		
			Total	varones	Mujeres
Actual	2002	367.41	20,994.91	1,049.75	19,945.17
Potencial	2003	1,100	62,857.14	3,142.86	59,714.29
	2004	1,900	108,571.43	5,428.57	103,142.86
	2005	3,800	217,142.86	10,857.14	206,285.71
Total	Total	7,167.41	409,566.34	20,478.32	389,088.03

Oportunidades y restricciones

La conclusión más importante del análisis del negocio de oro, es que favorece la participación de las mujeres mayoritariamente y mejora sus oportunidades en la generación de ingresos (el costo de oportunidad laboral sería el indicador de esta afirmación).

Las diferencias en el acceso al empleo, se explican en parte, por las diferencias de la productividad entre hombre y mujer para confeccionar las cadenas, y por otros factores que están relacionados con las particularidades de cada género. En efecto además de los testimonios señalados en referencia a la productividad de la mujer se añade el siguiente: ¨en la habilidad las mujeres de hecho ... los hombres que llevan (oro para tejer las cadenas) lo hacen por complementar ... cuando no hay siembra están desocupados, ahí es donde se aprovechan¨ (testimonio C1-1IM-CA - pág 66).

Otros hallazgos derivan del testimonio de los administrativos, cuando señalan que con el negocio estarían llegan a las mujeres más pobres del vaso de leche (Testimonio C6-1IH-CA-pág 78). De allí que, aunque los niveles de ingreso no son los mejores ni los más deseados[9], definitivamente están significando mejoras en sus niveles de vida, especialmente para aquellas que están en situación de pobreza extrema, tan es así, que muchas mujeres señalaron su deseo que el negocio (entrega de oro para hacer cadenas) sea permanente.

Adicionalmente a esta mejora de vida, el PRA está abriendo nuevas oportunidades para las mujeres a través de la capacitación recibida. Arín es la empresa que ha capacitado integralmente a las artesanas porque su manera de relacionarse se da a través de las microempresas que está ayudando a conformar y porque vende ¨calidad total¨ que se inicia en la confección de las cadenas. En efecto, esta mejor capacitación ha permitido que cierto número de artesanas sean demandadas por las otras empresas[10] (Charpas, AUXSA) y por lo tanto, es factible que sus probabilidades de conseguir empleo sean más altas respecto a sus similares.

Finalmente, respecto a las limitaciones se señalan que el proceso de aprendizaje del manejo de la joyería toma tiempo[11], por lo que la capacitación debe ser permanente, considerando también un porcentaje de rotación de la mano de obra. Otra limitación, es la necesidad de mejorar el sistema de distribución del insumo, porque ante la pérdida de una o más argollas de oro u de otro insumo, las

[9] Testimonio C6-3IM-CA (pág 87) ¨mi amiga me dice que deberíamos reclamar aumento ... ojalá dure el tejido todo el año¨; testimonio C6-4IM-CA (pág 88)¨si hubiese aumento bacán¨; testimonio C6-5IH-CA (pág 90) ¨ talvéz salgan de la pobreza extrema, pero de la pobreza no se va a poder ... a no tener ni un sol de ingreso diario a tener 6 soles que sacas en promedio, es realmente bueno ¿por qué? Porque no tiene para comer y le estás dando de comer¨

[10] Testimonio C6-6CM-CA (pág 91) ¨Hay bastantes tejedoras capacitadas, ahorita se han ido a Charpas por lo mismo que no hay material¨; Testimonio C6-1IH-CA (pág 84) ¨inclusive hay personas de las otras empresas que han pedido el servicio de nuestras personas que hemos capacitado¨

[11] Testimonio C6-6CM (a)-CA (pág 92) ¨la soldadura hemos aprendido rápido, un poquito de problema en el quemado¨; Testimonio C6-6CM (b)-CA (pág 92) ¨hemos aprendido rápido el soldado, la diferencia es el quemado, que no podemos agarrar el término, siempre se nos funde¨.

empresas se ven obligadas a descontarlos para evitar incremento de los costos unitarios, que pudiera afectar su competitividad en el mercado internacional.

3. Cliente PRA: AMERICAN TRADING (cerámica shipiba)

El CSE-Pucallpa en coordinación con la dirección de industria y turismo de Ucayali, el CTAR Ucayali y Prompyme, logró materializar dos pedidos de la empresa American Trading por 14,503 piezas y 10,416 piezas de cerámica shipiba.

La participación del PRA se inicia con la búsqueda de la demanda concreta (el pedido de American Trading, empresa que a su vez se contactó con la empresa PIER ONE de USA), e inicia la coordinación de todos los actores que intervinieron en el cumplimiento del pedido, así como la identificación de los cuellos de botella para organizar la asistencia técnica y logística ad hoc en el lado de la oferta. El esquema de la intervención del PRA se muestra en el gráfico N° 3.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

El cálculo del empleo directo se hizo a partir de la estimación del empleo en la fabricación de una mokahua, diferenciando la participación de los hombres y mujeres según tareas, para llegar a contar con índices de género en las dos formas de trabajo: producción a escala vs producción tradicional.

Los índices de participación por género se registra en el cuadro N° 9 y la estimación del número de jornales que generó el negocio de American Trading se registra en el cuadro N° 10.

Cuadro N° 9
Indice de género

Actividades Producción (*)	Producción a escala			Producción tradicional		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Preparación de materiales	0.012		0.012	0.012		0.012
Moldeado con moldes o moldeado manual	0.04		0.04		0.083	0.083
Acabado fresco		0.083	0.083		0.083	0.083
Pulido		0.033	0.033		0.033	0.033
Decoración		0.125	0.125		0.125	0.125
Horneado	0.005		0.005	0.005		0.005
Resanado		0.01	0.01		0.01	0.01
Laqueado	0.01		0.01		0.01	0.01
Total	0.067	0.251	0.318	0.017	0.344	0.361
Indice por género	21%	79%	100%	5%	95%	100%

(*) Calculado sobre la base de la producción de una Mokahua

Fuente: Plan de negocios American Trading - CSE pucallpa; Andía B. Informe borrador ¨generación de empleos directos e indirectos en los CSE ....

Cuadro N° 10

Estimación del empleo directo : negocio de artesanía shipiba del PRA (jornales)

Pedidos 2002 de American Trading	jornales totales	producción a escala		producción tradicional	
		hombre	mujer	hombre	mujer
		21%	79%	5%	95%
Tinaja grande	2,488.55	522.60	1,965.95	124.43	2,364.12
Tinaja mediana	2,303.00	483.63	1,819.37	115.15	2,187.85
Mokahua	1,972.62	414.25	1,558.37	98.63	1,873.99
Kencha	2,446.08	513.68	1,932.40	122.30	2,323.78
Total	9,210.25	1,934.15	7,276.10	460.51	8,749.74

Como se observa en el cuadro N° 9, el negocio de American Trading, a diferencia de los dos anteriores negocios (holantao y artesanías de oro), permitió una mayor participación de los varones, quienes pasaron de un 5% a un 21%, gracias a que ciertos procesos de la elaboración de la cerámica se hicieron utilizando algunas técnicas de la producción masiva (moldes y hornos de mayor capacidad).

Considerando el pago total que hizo American Trading a la comunidad shipiba de US $ 85,000.00, donde entre el 48% al 66%, dependiendo de la pieza de cerámica en función directa del tamaño, se destinó como pago a la mano de obra, se ha calculado que los salarios promedios por pieza fueron las siguientes: 20.55 S/./ tinaja grande, 18.69 S/./ tinaja mediana, 16.45 S/./ mokahua y 17.86 S/./ kencha. De este modo, gracias a la mecanización, los hombres pudieron elevar su nivel de ingresos en 27,245 soles adicionales, cuadro N° 11, mientras que las mujeres obtuvieron un ingreso significativo total de 142,859.32 soles, por concepto de venta de fuerza de trabajo.

Cuadro N° 11

Incremento de ingresos de **hombres** (soles)

Pedidos 2002	salario por pieza	N° adicional de pieza	Ingresos adicionales
Tinaja grande	20.55	398.17	8,180.90
Tinaja mediana	18.69	368.48	6,885.26
Mokahua	16.45	315.62	5,190.63
Kencha	17.86	391.37	6,988.80
Total			27,245.59

Debe señalarse que durante el proceso de producción a escala, la magnitud del volumen, los plazos de entrega y el mal clima (subida de los ríos, carreteras malogradas, pocas horas de sol al día), condujeron a elevar los costos de producción, además de las ineficiencias de la organización ¨administrativa¨ de la comunidad shipiba, que terminó por sacrificar parte de los ingresos por la venta de trabajo. Sin embargo, cabe añadir que muchos han coincidido que ¨ han aprendido mucho y que están preparadas para pedidos similares ¨.

Medición del empleo directo

La estimación del potencial de crecimiento del número de jornales se ha realizado estimando únicamente las proyecciones del trabajo del CSE-Pucallpa, en función a los pedidos en firme que tienen a la fecha (Cuadro N° 12). Si en el futuro mediato se cuenta con otro pedido similar de piezas, la estimación proyectada tendrá que ser modificada.

Cuadro N° 12

Proyección del empleo directo: Negocio de artesanía shipiba del PRA (jornales)

Año	Piezas	Hombres	Mujeres	Total Jornales
2.002	24,919	1,934.15	7,276.10	9,210.25
2.003	2,000	60.00	1,939	1,999
2.004	2,000	60.00	1,939	1,999
2.005	2,000	60.00	1,939	1,999
2.006	2,000	60.00	1,939	1,999
2.007	2,000	60.00	1,939	1,999

Oportunidades y restricciones

Aunque las bondades de los insumos alternativos a la pacharama (pulitón), al barro del lecho de río, y al uso del calor eléctrico para el secado, no son totalmente compartidos por todos los artesanos, el uso de ellos, ha servido para que los comuneros puedan ver que en toda producción, siempre es posible reemplazar algunos insumos que escasean temporalmente por diversas causas (crecida de los ríos limitaba la extracción del barro; la disponibilidad de la pacharama es cada vez más lejos por lo que los precios suben fuertemente, etc.). Se debe continuar buscando mejorar la eficiencia del uso de estos insumos alternos.

Una limitación que el PRA debe trabajar en el grado en que introduce los cambios, pues no solo se trató de un cambio en los sistemas de producción, sino también de cambios en los sistemas administrativos de la organización comunal elegida para este propósito[12] (negocio de las 25,000 piezas), en el conocimiento de los niveles de riesgo que asume o comparte[13]; y los cambios en el liderazgo, entre los más importantes[14]. Para ello, deberá evaluar objetivamente el beneficio

[12] Testimonio C7-7IM-PUC (pág103 y 104) ¨hemos hecho una asamblea ... ahí me eligieron como jefa ... y ya hemos cumplido, un poco hemos fallado ... En la 2da etapa hemos aprendido, ya cualquier cosa podemos responder... Antes hemos fallado¨

[13] Testimonio C7-5IH-PUC (pág 101) ¨hemos cumplido 14,000 piezas, después nos dicen han roto 2,000. Nosotros queremos que hagan nuevamente ese trabajo y nosotros vamos a pagar. Ahí viene la mentira, la 2da vez (segunda fase del pedido) que hemos trabajado ... hemos quedado contentos¨, Testimonio C7-6IH-PUC (pág 103) ¨y cuando fui a arreglar a Lima, me dijeron sabe que allí están sus piezas, no las necesitamos ya, están falladas, están malogradas, esa es la clásica, pero no era así¨

[14] Testimonio C8-3IH-PUC (pág 117) ¨la empresa hizo contrato con ellos (los tres lideres elegidos en asamblea) ... no conocíamos el contrato y la empresa ... los había dado bastante dinero... hubo una sobrevaluación en los precios de los insumos ... 2 S/./KG en la 2 fase entramos directamente a 70

de la oportunidad de un pedido con el costo de asignar grandes volúmenes a pocos líderes o menores volúmenes a varios líderes, porque también aparecerá un costo administrativo adicional.

El grado en que se introduce los cambios dependerá de la búsqueda de equilibrio entre el pedido y sus plazos de entrega, frente a: nivel de organización de las (los) artesanas (os), preparación y calificaciones administrativas - contables para el manejo del dinero, disponibilidad de infraestructura adecuada (hornos, etc.) y temporada del clima, entre los más importantes.

Otra limitación para la generación de más empleo e ingreso con la cerámica shipiba, lo constituye la competencia de los artesanos de Lima. Precisamente, una de las artesanas participantes indicó este testimonio (C7-7IM-PUC - Pág. 106) ¨la lejanía (de Pucallpa) y lo malo es que las oportunidades no esperan y pueden ser aprovechadas por otros ya que la competencia es grande y en Lima mismo se esta desarrollando pedidos ... Las chicas, ***mis paisanas son de Lima, entonces a ellas le manda a pintar nomás allá y me preocupa eso. Lo están haciendo allá***¨.

La conclusión más importante es que para aprovechar la oportunidad generada por el PRA (capacitación para producción a escala comercial, identificación de nuevos líderes artesanales, identificación de insumos alternativos) para la generación de empleos, se debe continuar impulsando el mantenimiento y la mejora de carreteras a través del componente diálogo de políticas, con la finalidad de lograr la competitividad de la artesanía local de Pucallpa.

Una segunda conclusión, es el impacto que ha tenido el negocio en la comunidad shipiba, su actitud por asumir nuevos retos, más allá de los problemas que encontraron especialmente en la primera fase del proceso. Resolvió sus necesidades económicas, a pesar del poco reconocimiento que hacen algunos artesanos[15], porque las pocas oportunidades de empleo, sigue siendo latentes.

Una tercera conclusión, está relacionada con la competitividad del inversionista para seguir realizando negocios en la zona. Existen sobre costos e ineficiencias por falta de capacitación, que bien podrían ser informadas a otras instituciones cuya responsabilidad esté asociada con estos cuellos de botella: desconocimiento gerencial contable de una empresa, sobrecostos derivados de las condiciones malas de las carreteras y caminos rurales, etc., para que puedan intervenir.

Finalmente, en la medida que se trata de una comunidad, se recomienda mejorar el sistema de información sobre las condiciones del pedido (precios, calidad, plazos, etc.) y dejar claro los compromisos que asumen tanto los líderes como sus artesanos, para evitar confusiones y otras asperezas en el grupo.

céntimos ... la leña se llevaban a la casa. Hay un sobrecosto por el monto de la leña ... grupos más pequeños mucho más control, que los líderes¨

[15] Durante la entrevista, se hizo la siguiente pregunta ¿qué cosas han cambiado a raíz de estos pedidos? Y la respuesta del Testimonio C8-1IM-PUC (pág 114 y 115) fue ¨no, casi no hemos mejorado nada ... los pedidos me han servido para comprar cosas para mis hijos, para mi familia ... ahora ya tenemos moldes. **Queremos pedidos para poder trabajar**¨

4. Cliente PRA: SONGROSES SAC (rosas)

El objetivo de este negocio fue lograr la producción de rosas de calidad, para lo cual el PRA propuso al dueño del negocio el traslado de la plantación de rosas que tenía en Ica a la zona de Huaraz, y la siembra de las plantas en invernaderos a fin de crear un clima propicio para el desarrollo de las flores, así como el incremento la eficiencia de las labores agrícolas.

En una primera fase, mientras se consigue la producción al 100% de las 5 hectáreas instaladas, se ha previsto abastecer únicamente al mercado interno vendiendo rosas de calidad selecta. En el futuro inmediato se retomará los contactos de la empresa para exportar y se prevee que el PRA participe en el incremento del valor agregado, mediante la venta de bouquetes que permiten elevar el valor individual de las flores hasta un 70% adicional, aproximadamente.

Este negocio se instaló en Huaraz el año 2002 con el nombre de Songroses SAC, y desde enero del presente año han comenzado a cosechar y a vender. El esquema de participación del PRA de adjunta en el gráfico N° 4.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

Para el análisis de la participación de la mujer, se ha diferenciado las dos fases principales del cultivo de rosas: instalación y mantenimiento, no solo por la meta del dueño de llegar a sembrar las 10 Ha., sino también porque se trata de un negocio potencial en el Corredor, por las bondades del clima.

Cuadro N° 13
Medición del empleo directo (Jornales)
Instalación de viveros (Ha.)

Actividad	Hombres	Mujeres	Total jornales
Preparación del terreno			
Nivelación	8		8
Replanteos y levantamiento de estructuras	324		324
Arado y preparación de suelo	2		2
Marcación de eras o camas	3		3
Aplicación correctivos pre siembra	5		5
Levantamiento de camas	100		100
Siembra	0	50	50
Mantenimiento y formación de plantas	0	180	180
Sub total	442	230	672
Indice por sexo	**65.77%**	**34.23%**	**100.00%**

Fuente: Andía, B: Iinforme borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

Los datos del cuadro N° 13, comparado con los valores del cuadro N° 14, indican el cambio del índice de género respecto a la participación de la mujer, pues se incrementa de apenas 34.23% al 83.33%. Esta mejora de las condiciones de acceso al empleo cobran mayor importancia por tratarse de un empleo permanente de todos los días, a diferencia del empleo que se genera en otras actividades agrícolas que son estacionales por cuanto la mayoría de las parcelas no cuentan con riego.

Cuadro N° 14
Medición del empleo directo (Jornales)
Mantenimiento de viveros (Ha.)

Actividad	Puesto de trabajo	Hombres	Mujeres	Total jornales
Mantenimiento del cultivo	Trabajadora especializada		1,134	
Post cosecha	Operario múltiple	378		378
	Operaria de embalaje		756	756
Sub total		378	1,890	2,268
Indice por sexo		**16.67%**	**83.33%**	100.00%

Fuente: Andía, B: Iinforme borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

La división del trabajo según género y la especialización de la mano de obra en un proceso productivo, podría explicarse por las diferencias en la productividad y por la existencia de patrones socio culturales que limitan la participación de la mujer, por cuanto, las mujeres que laboran en la empresa solamente visten polleras y por lo tanto, se asume, no están preparadas para treparse a los postes.

Otro hecho que vale la pena mencionar es el hallazgo de la mejora significativa de las mujeres respecto a los ingresos salariales que obtenían antes del desarrollo de este negocio del PRA.

En la zona en estudio, el mercado agrícola ha definido que los hombres reciben 10 soles diarios y las mujeres 5 soles diarios. En contraste con este hecho, el cliente del PRA ha optado por mantener el pago de los varones en 10 soles y el de las mujeres en 8 soles, determinándose un incremento significativo del 37.5% de sus ingresos por venta de fuerza de trabajo debido a la participación del PRA[16]; de esta manera se acorta las diferencias respecto al salario de sus los varones (Cuadro N° 15)

[16] Testimonio C14-2CHM(a) -HU (pág 233) ¨gano 8 soles diarios¨; testimonio C14-2CHM(b)-HU (pág 233) ¨Nos pagan 8 soles ... trabajamos hasta el sábado¨; testimonio C14-2CHM(c9)-HU (pág 233) ¨Tengo 17 años ... he terminado la secundaria, me pagan 60 semanales¨; testimonio C14-2CHM (d)-HU (pág 233) ¨semanalmente me pagan 48 soles¨.

Cuadro N° 15

Comparativo de la generación de ingresos según género

Situación de la Participación de la mujer	Soles por jornal que recibe una mujer	**Diferencia respecto al salario de un hombre (10 soles)**
Sin el PRA (mercado local)	**5**	50%
Con el PRA (Songroses)	**8**	20%

Medición del empleo directo.

El negocio del cliente del PRA, está permitiendo una marcada participación de las mujeres y mejorando las expectativas del horizonte en la obtención de sus ingresos. En efecto, los datos de los cuadros N° 16 y N° 17, registran el potencial del crecimiento de los jornales del negocio de rosas del cliente del PRA, desde un poco más de 8,000 jornales por año hasta más de 24,000 jornales por año (¡126 empleos!).

Cuadro N° 16

Estimación del empleo directo: Negocio de rosas del PRA

Instalación (en jornales)

AÑO	HAS.	Hombres	Mujeres	Total jornales
2003	2	884	460	1,344
2004	---			0
2005	---			0
2006	2	884	460	1,344
2007	3	1,326	690	2,016

Fuente: Andía, B: Iinforme borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

Cuadro N° 17

Proyección del empleo directo: Negocio de rosas del PRA

Mantenimiento (en jornales)

AÑO	Ha.	Hombres	Mujeres	Total jornales
2003	3	1,134	5,670	6,804
2004	5	1,890	9,450	11,340
2005	5	1,890	9,450	11,340
2006	7	2646	13230	15,876
2007	10	3,780	18,900	22,680

Fuente: Andía, B: Iinforme borrador : Generación de empleos directos e indirectos en los CSE y participación de la mujer ....)

Es decir, si el CSE-Huaylas, logra su objetivo de llevar cada vez un mayor número de inversionistas a la zona, puede recuperarse el potencial productivo de flores en

el Callejón de Huaylas y generar un impacto significativo en la generación de empleos, donde la más beneficiada sería la mujer.

Oportunidades y restricciones

La mayor oportunidad para la generación de empleos femeninos en la zona, se encuentra por el lado de la productividad, la cual es explicada por el testimonio C14-1IH-HU (Pág. 225) de la siguiente manera ¨ *... en la fase de mantenimiento participan mujeres ... porque se asume que son más delicadas el trato de las flores ... y por eso se utiliza tanto en Ecuador y Colombia*[17] *y aquí estamos replicando esta metodología*¨, y continúa refiriéndose a la exigencia del cultivo y al bajo conocimiento técnico para su manejo en el Perú del siguiente modo ¨*y por eso parámetros de calidad ... son bastante deficientes ... nosotros (Songroses) ya estamos hablando de los mismos que ya estaría manejando Ecuador o .. Colombia con una pequeña superación... En rendimientos ... en productividad estamos en el promedio, en cuestión de calidad estamos superando medianamente ... rendimiento del personal ... estamos entrando al promedio también*¨.

Y concluimos que se trata de una oportunidad, por que la mano de obra está capacitada para manejar el cultivo de rosas con tecnología de punta, calificación que ha sido reconocida por los directivos de la empresa a través de los siguientes testimonios : ¨capacitar es difícil ... la comunidad había propuesto que se rotara una , dos o tres veces al año para que tengan cabida todos ... pero en el cultivo que requiere de una tecnología alta no es posible¨[18], o ¨este negocio tiene una historia en Colombia .. hay unos estándares de producción de cada una de las personas, sean hombres o mujeres, entonces hay mujeres que no alcanza lamentablemente eso, y no pueden seguir con nosotros¨[19].

Una segunda conclusión se refiere a la no discriminación voluntaria o involuntaria de parte del cliente del PRA sobre la participación de las mujeres. De un lado, las decisión de emplearlas o no se basa en criterios netamente productivos, utilizando parámetros de benchmarking con sus similares de Colombia y de Ecuador (testimonio citado en la última parte del párrafo anterior); y de otro lado, no se ha registrado marginación por estado civil (participan solteras, viudas, madres solteras) o idioma como lo ilustra el siguiente testimonio[20] ¨*la enseñanza (capacitación) debe ser demostrativa y es un poco más complicado ... cuando el lenguaje de ellas es el quechua, pero no aislamos a la gente que sepa quechua únicamente, al contrario la tomamos ... y a través de ella llevamos el mensaje y la preparamos ... el cultivo tiene como su mejor capital el recurso humano, porque es una pérdida bastante grande perder a una persona capacitada*¨ .

La tercera conclusión sobre las limitaciones está relacionado con el poco desarrollo del negocio de rosas en el Perú, el cual conduce al inversionista a utilizar su capital con cierto nivel de ineficiencia, sacrificando sus posibilidades de acelerar su crecimientos, expansión y rentabilidad. En efecto, deben importar

[17] En la actualidad, ambos países son los mayores exportadores de flores y los que ostentan el uso de tecnología de punta.
[18] Testimonio C15-2IH.HU (pág 246)
[19] Testimonio C14-5IH-HU (pág 241)
[20] Testimonio C15-2IH-HU (pág 246)

profesionales altamente calificados, incurren en sobre costos financieros por el elevado stock[21] de insumos y herramientas que emplean en la producción y permanentemente deben lidiar con la comunidad por el uso de la carretera, del agua y otros aspectos.

Una última conclusión está relacionada con las condiciones laborales de la región, las cuales difícilmente se acercan a las condiciones de sus similares en zonas urbanas, porque, lamentablemente es una realidad del Perú, en la que según exponen diversos congresistas, aproximadamente el 80% de empleo es informal y que sólo el 20% tiene acceso a todos los beneficios sociales, sin distinción de género.

En este contexto macroeconómico, debe indicarse que si bien los trabajadores del cliente del PRA tampoco cuentan con beneficios sociales, sus condiciones han mejorado sustancialmente (por el lado de empleo permanente y por el lado de mayores ingresos) y sin ocasionar algún tipo de disturbio en la oferta laboral regional[22], porque los otros cultivos agrícolas tradicionales exigen una mayor participación de los varones, pero las flores exigen una mayor participación de las mujeres.

En todo caso, el negocio de flores, reproduce las limitaciones del acceso a los beneficios sociales, tanto para hombres como para mujeres.

Adicionalmente, la empresa cliente del PRA, espera adoptar la modalidad de destajo cuando los niveles de productividad de la mano de obra alcancen ¨los niveles de eficiencia óptimos¨, con lo cual se mejorará la situación de la mujer en lo que a generación de ingresos se refiere.

5. Cliente PRA: ROYAL KNIT (tejidos)

La empresa Royal Knit se dedica a la comercialización de chompas de alpaca y algodón. El objetivo del PRA en relación a este negocio es incrementar las ventas de la empresa a partir del desarrollo de nuevos productos y contactos con nuevos clientes, para lo cual han tenido que articular la oferta calificada de mano de obra y lograr una mayor especialización de los talleres. Los actores directos que participan en este negocio y su relación con el PRA de muestra en el gráfico N° 5

El cliente del PRA Royal Knit cuya sede está en Lima, realiza toda su producción bajo la modalidad de outsourcing con la empresa Andean Collection, con quien tiene una relación directa de outsourcing por servicios de mano de obra que ésta brinda y para lograr la intermediación con otros proveedores en Puno. Por cada servicio, el cliente PRA paga tarifas diferenciadas.

[21] Testimonio C14-1IH-HU (pág 230) ¨No hay a quien pedirle. **Tengo que hacer unos stock, unos inventarios millonarios para poder andar** ... en Colombia nuestros inventarios son semanales .... Tú pones toda la voluntad del mundo pero si no existe ese conocimiento ...¨.

[22] Testimonio C15-2IH-HU (pág 247) ¨la gente por naturaleza es agricultor ... viene la temporada de siembra y todo el mundo a preparar sus terrenos ... ahí ellos ocupan muchísima mano de obra ... pero el personal que ellos ocupan es masculino y el que nosotros ocupamos, el mayor porcentaje es femenino¨.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

El negocio del cliente del PRA, Royal Knit, al igual que los casos anteriores, se caracteriza por demandar mano de obra femenina en mayor proporción que la demanda de mano de obra masculina, especialmente cuando el tejido de la chompa se hace manualmente. Esta mayor demanda de la mano de obra femenina, quedó definida históricamente..

Los índices de género muestran que la mujer alcanza de 61% a 95% de participación cuando se pasa de una producción a máquina a una producción manual (cuadros N° 18 y N° 19)

Cuadro N° 18
Cliente PRA : Royal Knit
Producción promedio modalidad **a máquinas**
Porcentaje de participación según género

Actividad	Hombres	Mujeres	Total
Tejido	0.3	0.2	0.5
Pre acabado	0.04	0.16	0.2
Acabado final		0.2	0.2
Control de calidad	0.05	0.05	0.1
Sub Total	0.39	0.61	1
Indice por sexo	**39.00%**	**61.00%**	100.00%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

La modalidad del pago es a destajo, y la empresa manifiesta que la fijación de las tarifas se basa en un 40% sobre el sueldo mínimo por una jornada de trabajo de ocho horas y un trabajo de seis días a la semana lo que significaría un pago efectivo por jornada laborada de 19.33 nuevos soles o su equivalente de 502.58 soles al mes (26 días de trabajo).

Cuadro N° 19
Cliente PRA : Royal Knit
Producción promedio modalidad **manual**
Porcentaje de participación según género

Actividad	Hombres	Mujeres	Total
Tejido		0.7	0.5
Pre acabado		0.1	0.2
Acabado final		0.1	0.2
Control de calidad	0.05	0.05	0.1
Sub Total	0.05	0.95	1
Indice por género	**5.00%**	**95.00%**	100.00%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Algunos artesanos indicaron que recibieron 17.5 soles al día (5 chompas de un solo color por un precio de 3.5 soles) y no les parece satisfactorio el nivel de ingresos, pero añaden que su restricción es que no cuenta con mercado (Testimonio C6-3IH-PUN-Pág. 266 ¨Todavía no he pensado trabajar por mi cuenta, no tengo pedidos directos, no hay casi por acá una persona que pueda ayudarme¨. Lo cierto es que el artesano aún no está preparado, ni cuenta con capital suficiente para responder a un pedido y por ello, el PRA le ha posibilitado la modalidad de outsourcing para que pueda crecer.

El ingreso que un subcontratista[23] (responsable por la producción) puede llegar a obtener al mes es 1,978 soles, cuando el pedido es medianamente importante (86 chompas).

Medición del empleo directo.

Para efectos de las proyecciones del empleo directo se tomó como referencia un modelo tejido a máquina porque es en este tipo de prendas que se ha especializado la empresa Royal Knit, el modelo elegido (cardigan florecitas) es el que más demanda tuvo el año 2002 y en el cual las mujeres tuvieron una participación del 54% (cuadro N° 20).

Las proyecciones se muestran en el cuadro N° 21 y se observa un crecimiento de más del 100% en la demanda de mano de obra femenina para el año 2006.

Cuadro N° 20

Participación según género en la producción de chompas (*)

Actividad	Hombres		Mujeres		Total Horas
Nombre del cliente PRA: Royal	horas	%	horas	%	
Tejido	9.00	0.60	6.00	0.40	15.00
Pre acabado	1.00	0.20	4.00	0.80	5.00
Acabado final	0.00		2.00	1.00	2.00
Control de calidad	0.50	0.50	0.50	0.50	1.00
Sub Total	10.50		12.50		23.00
Indice por género	**45.65%**		**54.35%**		100.00%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

(*) Calculado sobre la producción del modelo Cardigan Florecitas

[23] Testimonio C16-3IH-PUN (pág 268) ¨... hemos hecho en marzo, son 86 chompas ... en dos semanas ... A mi como proveedor me pagan 6 dólares por chompa, al grupo le pago por destajo 5 a 6 soles por tejido y el acabado 4¨

Cuadro N° 21
Proyección del empleo directo: Negocio de chompas de alpaca del PRA
(jornales)

Años	N° de piezas	Hombres	Mujeres	Total Jornales
2003	6,250	8,266	9,703	17,969
2004	9,166	12,122	14,230	26,352
2005	13,333	17,633	20,699	38,332
2006	13,333	17,633	20,699	38,332

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Oportunidades y restricciones

El PRA brindó asistencia técnica a Royal Knit para el desarrollo de colecciones y el control de calidad; a su vez facilitó la calificación de los talleres en acabados, control de calidad y bordados. Todo lo cual ha redundado en una mayor demanda de prendas y en la calificación de la mano de obra, beneficiando sobre todo a las mujeres porque la mayoría de subcontratistas y de las integrantes de los talleres son mujeres.

Hace algunos años la mayoría de subcontratistas eran hombres, con el paso del tiempo esta situación se ha invertido, porque entre otras cosas, se reconoce que las mujeres son más responsables con sus compromisos y porque además, socialmente están cambiando los patrones sociales de participación de hombres y mujeres en el trabajo (antes en los grifos solamente trabajan varones, actualmente también trabajan mujeres). De allí que, actualmente, las mujeres han incrementado su participación en el tejido a máquina porque han demostrado que lo pueden hacer bien.

La coyuntura económica mundial de recesión y guerras, está afectando el negocio de las artesanías[24], de allí que la cliente del PRA está pasando por una situación financiera que termina dificultando el pago oportuno a las subcontratistas, como consecuencia de la falla que se produce en la cadena de pagos.

Una vez más encontramos que la restricción principal para la generación de empleos e ingresos para los más pobres y para las mujeres está relacionada con la competitividad y salud financiera de la empresa. En ese sentido se recomienda al PRA continuar con el fortalecimiento de los negocios para que cuando se expandan puedan tener efectos positivos y significativos en los niveles de pobreza y retornar a la relación contractual saludable[25], que ha mantenido la relación contractual por varios años entre los subcontratistas con el cliente Royal Knit, a pesar de la fuerte competencia local por el acceso a estos subcontratistas calificados.

[24] Testimonio C16-1IM-PU (pág 255) ¨Una realidad es que todos los precios a nivel internacional no solo en el tejido están a la baja, quieren más alta calidad, menos precio, menos peso y más volumen .. la misma prenda que antes costaba 80 dólares, ahora te lo dan a 65 dólares¨.
[25] Testimonio C17-1CHM-PU (pág 274)¨Mas antes hemos estado trabajando con Royal Knit, allí pedido que entregábamos no se demoraban una semana, ni quince días, ya nos cancelaban¨.

En la misma óptica de los negocios, el acceso a grupos o pequeñas empresas distantes de la ciudad de Puno, encarece los costos[26] de seguimiento, distribución del material y control de la calidad de las prendas confeccionadas por la empresa, convirtiéndose de esta manera en una limitación para la generación de empleos e ingresos en las zonas más alejadas de las ciudades. La capacitación técnica también encuentra limitaciones si no va a acompañada de una cultura empresarial de cumplimientos, por que termina afectando económicamente a la empresa[27].

Por el lado de las tejedoras, la percepción de la empresa es que no se ha podido estandarizar el rendimiento del tejido, existe mucha informalidad al respecto, ya sea por razones personales, o por diferencias en las destrezas que se requiere para elaborar una prenda con alta calidad.

6. Cliente PRA: PROCESADORA SAC (frijol caraota en restingas)

El objetivo de este negocio fue producir y acopiar fríjol caraota bajo contrato entre agricultores independientes y asociaciones de productores con la empresa exportadora Procesadora SAC. Desde el inicio de la convocatoria se definió las condiciones de compra del grano (calidad, precio, lugar de entrega, etc.) y las condiciones de entrega de los insumos y de la asistencia técnica.

Para sacar adelante el negocio, se formó una cadena productiva; el comprador (el cliente) que también entregaba semilla, sacos y mantas; los agricultores que producían el grano, Química Suiza que entregaba agroquímicos a crédito, el PRA como gestor del negocio y brindando asistencia técnica y el Ministerio de Agricultura otorgando los permisos de concesión y brindando servicios de maquinaria. El detalle de la intervención del PRA se muestra en el gráfico N° 6.

El negocio, en términos generales resultó bien para la mayoría de los productores. Quienes obtuvieron malas cosechas básicamente se debió a las siembras tardías que condujo a un mayor ataque de plagas y a la pérdida de la cosecha ante la subida del nivel de agua en los ríos.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

La participación de la mujer en el negocio de caraotas, siendo importante (entre el 25% y el 29%, según sea mecanizada o manual), es menor que la participación de los varones. En parte la explicación está dada por los mismos productores que afirman que ¨hombre rinde más en la cosecha porque hay que jalar y en otras labores¨ y porque tienen otras oportunidades de empleo, por la coincidencia con la época de cosecha de los otros cultivos de la zona (arroz, maíz y otros).

[26] Testimonio C16-1IM-PU (pág 249) ¨Podemos ir calificando grupos en diferentes ciudades de Puno, pero ... cuando no hay una asistencia técnica del PRA o de otra institución, en nuestra estructura de costos el seguimiento ... en términos del negocio no es tan conveniente ... porque no tiene sentido hacer el control de calidad al final del proceso, todos salen perdiendo .. la empresa .. las señoras¨

[27] Testimonio C16-1IM-PU (pág 251) ¨te sale un pedido ... 380 prendas y le rebotan 50, en el embarque ... tiene un castigo porque solo han salido 330 y adicional al castigo tiene que pagar un plus¨

Los cuadros N° 22 y N° 23, registran la participación según género y principales tareas agrícolas. En efecto en la siembra manual es donde las mujeres encuentran mayor oportunidad de participación. Por razones de eficiencia y de competencia en el mercado externo, el inversionista tiene que evaluar otras alternativas mecanizables para realizar dichas tareas, porque si se trata de grandes extensiones, los plazos propicios para sembrar y cosechar son de seis meses como máximo para evitar perder toda la siembra ante la crecida de los ríos, y porque los costos de oportunidad y costos laborales son mayores si se considera sembrar o cosechar manualmente.

Cuadro N° 22

Medición del empleo directo según género (Jornales)

PRODUCCION MECANIZADA (1 Ha)

Actividades	Hombres	Mujeres	Total
Preparación del terreno y siembra	1		1
Fumigación	3		3
Abonamiento	3		3
Deshierbos	1		1
Cosecha			
Arrancado	4	4	8
Trilla	1	1	2
Venteo	1		1
Manipuleo	1		1
Total	15	5	20
Indice por género	**75.00%**	**25.00%**	**100.00%**

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Cuadro N° 23

Medición del empleo directo según género (Jornales)

PRODUCCION MANUAL (1 Ha)

Actividades	Hombres	Mujeres	Total
Preparación del terreno (rozo, corte, picacheo, quema)	15		15
Siembra	6	6	12
Fumigación	1		1
Abonamiento	1		1
Deshierbos		1	1
Cosecha			
Arrancado	4	4	8
Trilla	1	1	2
Venteo	1		1
Manipuleo	1		1
Total	30	12	42
Indice por sexo	**71.43%**	**28.57%**	**100.00%**

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Las diferencias salariales entre género no existe, ambos ganan igual[28]. Sin embargo, el salario de la región puede ser variable desde 5 o 6 soles hasta 15 soles, algunos de ellos con tres comidas incluidas[29].

Medición del empleo directo

En el cuadro N° 25 se registra la generación de empleo según género en el año 2002. Se sembró 330.5 hectáreas, las mujeres participaron con 1760 jornales y los hombres con 5180 jornales, lo que hace un índice de participación global de 25% para las mujeres.

Cuadro N° 25
Total de empleo directo según género (jornales)

Tipo de producción	N° Ha.	Jornal por Ha	Hombres	Mujeres	Total
Mecanizada	315.5	20	4,733	1,578	6,310
Manual	15.0	42	447	183	630
Total	330.5		5,180	1,761	6,940
Indice de participación por sexo			75%	25%	100%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

En la medida que el PRA y Procesadora han fijado como meta una expansión extensiva del área sembrada, para lo cual han iniciado un trabajo para resolver los cuellos de botella nuevos vinculados a las grandes extensiones (mecanización, capacitación, asistencia técnica), es posible estimar que la participación de la mujer tendrá un incremento significativo de más del 100% respecto a su ocupación actual en el negocio de caraotas, aunque no se modifique el índice de género.

Las proyecciones para los próximos años la demanda de mano de obra femenina se muestran en el cuadro N° 26.

Cuadro N° 26
Proyección del empleo directo (jornales)
Negocio de frijol caraota del PRA

Año	Ha.	Hombres	Mujeres	Total
2003	800	12,660	4,220	16,880
2004	1,200	18,990	6,330	25,320
2005	1,600	25,320	8,440	33,760
2006	2,000	31,650	10,550	42,200
2007	2,400	37,980	12,660	50,640

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

[28] Todos los testimonios dieron cuenta de dicha igualdad
[29] Testimonio C12-5IH-PUC (pág 209) ¨... hemos pagado para el campo bien, 10 soles más comida, en otros sitios les dan 7 u 8 soles más su comida y en sitios más alejados les dan 5 o 6 soles y sus comidas¨; Testimonio C10-10IM-PUC (pág 148) ¨a mi me pagaron mensual, 10 soles diarios, nos daban alimentación también¨; Testimonio C12-2IM-PUC (pág 190) ¨nosotros hemos pagado de 15 a15 soles, a veces pagan 10 soles, depende si das comida hasta 12 te aceptan¨.

Oportunidades y restricciones

La limitación principal en la generación de empleos, está dado por el tamaño de la explotación agrícola que maneja el empresario, pues de un lado, tienen que ceñirse a las condiciones climáticas (requerimientos de lluvia para las siembras, requerimiento de sol para las cosechas, el retiro del río de playas y restingas), de otro lado, por economía de escala requiere de grandes extensiones de áreas contiguas para las siembras, y posteriormente, requieren de la disponibilidad de horas máquinas y de la oferta temporal y productividad de la mano de obra[30], resultando esta última, la menos apropiada económicamente.

En la medida que el cliente y los empresarios de la región, tienen limitaciones de capital o no quieren asumir solos, riesgos mayores, es posible continuar con la promoción de la participación de más pequeños agricultores independientes o de asociaciones de pequeños agricultores, quienes manejan el cultivo - principalmente - con mano de obra familiar o mediante mingas. Esta alternativa, sin duda será una fuente adicional de ingresos y de empleo para la mujer.

Por ello, la recomendación es que el PRA debe manejar los dos frentes, la siembra de caraotas en grandes extensiones con medianos productores para garantizar el volumen y la calidad del frijol de exportación, y a través de ello la generación de empleo; y la siembra de pequeñas áreas que puedan complementar el volumen de oferta exportable, mediante las cuales por su menor nivel de mecanización pueden generar empleos para las mujeres e ingresos para los participantes, sin distinción de género.

La ventaja para los productores (medianos o pequeños) para optar por el negocio de caraotas estuvo en el conocimiento a priori, del precio que recibirían por cada kilo vendido. Se espera que este año, mediante la asistencia técnica y el acceso de los productores a la adquisición de agroquímicos, puedan elevarse los rendimientos comerciales promedios de caraotas para mejorar los niveles de ingreso de los participantes; sin embargo, el PRA debe prever un posible conflicto del uso de tierras, informando al Ministerio de Agricultura que tome cartas en el asunto oportunamente.

En efecto, existe una percepción de los lugareños referida a los ¨derechos¨ que tienen sobre las playas y restingas. Se consideran dueños y por lo tanto con derecho a decidir quien siembra o no la tierra[31], desconociendo que la propiedad en realidad es del Estado Peruano, y que es a través del Ministerio de Agricultura que se concesiona el uso de la Tierra. De producirse un conflicto puede ocasionar pérdidas económicas al cliente y desincentivar su inversión futura. Sin mercado definido, el negocio (producción de caraotas) pierde atractivo y todos termina perdiendo (se pierde el crecimiento de los ingresos y del empleo).

[30] Testimonio C12-5IH-PUC (pág 206) ¨la mano de obra es demasiado temporal, la persona que busca trabajo generalmente piensa en dos o tres días .. o quince días como máximo ... (pág 207) la mano de obra nos resulta cara ... nos genera una serie de problemas, no nos trabajan bien .. hay que estarlos cuidando¨

[31] Testimonio C12-3IH-PUC (pág 197) ¨la gente ... quieren un porcentaje de sus playas, quieren que les den algo, una donación ... una batería, un faro ...., cartuchos¨; Testimonio C10-14IM-PUC (pág 151) ¨toda la playa pertenece al caserío Éxito ...Ellos vienen a invadir¨.

Otra limitación para la participación de más agricultores es el difícil acceso al crédito[32], que restringe la posibilidad de sembrar más áreas a tiempo, ya que el clima define el período de siembras y cosechas, así como las condiciones ideales para la trilla y el venteo. Extenderse de estos plazos es muy riesgoso. El crédito les permitiría adquirir maquinarias para ampliar el área de siembras.

7. Cliente PRA: PULSES SAC/AGRICULTORES (frijol caupí - playas)

En el marco de la campaña 2002 de este negocio, el PRA intervino activamente en la producción de frijol caupí, organizando la oferta procedente de los pequeños productores de las riveras del río Ucayali, y brindando asesoría técnica.

El negocio de caupí fue concebido de manera parecida al caso de caraotas. La diferencia estuvo en la participación directa en las siembras por parte de la empresa cliente, en una buena extensión del hectareaje total cuyas siembras fueron promovidas por el PRA.

Una vez definido al comprador (cliente del PRA: Pulses), la intervención del PRA fue activa la organización de la oferta. Se formó una cadena productiva; el comprador (el cliente) que también entregaba semilla, sacos y mantas y parte de los agroquímicos al crédito; los agricultores que producían el grano, el PRA como gestor del negocio y brindando asistencia técnica y el Ministerio de Agricultura otorgando los permisos de concesión. El detalle de la intervención del PRA se muestra en el gráfico N° 7.

Participación de la mujer y diferencias salariales entre género

La participación de la mujer en con el frijol caupí es ligeramente mayor que la participación de los varones, como se ilustra el cuadro N° 27 : 54.55% vs 45.45%, para mujer y hombre, respectivamente.

En comparación al frijol caraota, las características de la cosecha de esta variedad de frijol (caupí) exige mayor participación de jornales de ambos sexos. La producción total de una planta se obtiene en tres cosechas, de allí la gran demanda de mano de obra.

Los salarios que se ha pagado en la zona hasta antes de la cosecha fueron en jornales; pero, en la cosecha se optó por productividad, pagando desde 0.10 céntimos el kilo hasta 0.25[33]. Es decir, algunas mujeres pudieron sacar hasta 20 soles diarios[34] como jornal, mejorando de esta manera en 100% el nivel del jornal del mercado.

[32] Testimonio C12-3IH-PUC (pág 201) ¨crédito es bien difícil que haya, no hay nadie que pueda ayudarte o que te garantice a invertir en la chacra. Yo soy técnico agrónomo ... el frejolito, he visto que es un buen negocio¨
[33] Testimonio C12-3IH-PUC (pág 195)
[34] Testimonio C10-1IM-PUC (pág 143) ¨la cosecha fue un mes ... me pagaban 0.25 soles por cada kilo ... diario hacía 80 kilos. En siembra pagaban por jornal¨

Cuadro N° 27

Medición del empleo directo según género (jornales)

Actividades (en 1 Ha)	Hombres	Mujeres	Total
Preparación del terreno	1	1	2
Siembra	1	3	4
Deshierbos		2	2
Abonamiento	4		4
Fumigación	2		2
Cosecha de vainas	10	14	24
Trilla venteo ensacado	2	4	6
Total	20	24	44
Indice por sexo	**45.45%**	**54.55%**	100.00%

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Medición del empleo directo

Los cuadros N° 28 y N° 29 registran la estimación de la generación de empleo directo, manteniendo los actuales niveles tecnológicos. Sin embargo, si se logra mejorar la variedad de frijol caupí, en términos de sus características de cosecha que permita bajar de 3 veces a una sola vez las cosecha por cada planta (disminución de costos por hectárea), las proyecciones de crecimiento de áreas sembradas pueden alcanzar niveles de 4 cifras, permitiendo un crecimiento dramático del empleo.

Durante el 2002 se ha generado 4,598 jornales y se estima que en el año 9,007, se pueda llegar a 13,000 jornales, de los cuales 7,260 serán para mujeres, lo que significaría un incremento del orden del 287% de empleos adicionales.

Cuadro N° 28

Empleo Directo según género (Jornales)

Año	Ha.	Hombres	Mujeres	Total
2002	104.5	2,069	2,529	4,598

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Cuadro N° 29

Proyección del empleo directo (jornales)

Negocio de frijol caupí del PRA

Año	Ha.	Hombres	Mujeres	Total
2003	100	1,980	2,420	4,400
2004	150	2,970	3,630	6,600
2005	200	3,960	4,840	8,800
2006	250	4,950	6,050	11,000
2007	300	5,940	7,260	13,200

Fuente: Andía, B: Informe borrador : Generación de empleos directos e indirectos

Oportunidades y restricciones

Los testimonios revisados, permiten llegar a las mismas reflexiones que con el caso de caraotas. Pero, debido a la intervención directa del cliente en la siembra de caupí, se añade la siguiente recomendación que pueda implementar el PRA, a la luz del hallazgo referido a la oportunidad del pago de los jornales.

Por ser la primera vez que el cliente del PRA ha entrado con ese nivel de siembras, los procesos administrativos de control del pago de los jornales adoptados por la matriz, terminan retardando el desembolso de los salarios y causando malestar entre los trabajadores. Se recomienda mejorar dicho proceso, haciéndolo más fluido, mediante el otorgamiento de una ¨caja chica laboral semanal¨ que pueda manejarse desde Pucallpa, en función a las proyecciones de uso de mano de obra en las distintas fases de crecimiento de la empresa.

Conclusiones y Recomendaciones

a. La medición del empleo directo y las evidencias recogidas en los testimonios cualitativos, permiten validar la hipótesis: ¨el desarrollo de negocios rentables y sostenibles (que desarrolla el PRA) beneficia indistintamente a hombres y mujeres en igualdad de oportunidades y las oportunidades de empleo y de vinculación a mercados no discrimina voluntaria o involuntariamente a las mujeres¨. Al contrario, terminan favoreciendo la participación de las mujeres como se muestra en el cuadro adjunto N° 1.

Cuadro N° 1

Indice de Participación en los empleos, según género

Negocios de los clientes del PRA	Indice de género	
	Hombres	Mujeres
Negocio de producción de Holantao (manual)	35%	65%
Negocio de producción de Holantao (mecanizada)	41%	59%
Negocio de cadenas de oro	5%	95%
Negocio de artesanía Shipiba (a escala comercial)	21%	79%
Negocio de artesanía Shipiba tradicional	5%	95%
Producción de frijol caraota mecanizado	75%	25%
Producción de frijol caraota (manual)	71%	29%
Producción de friiol chiclavo o caupí	45%	55%
Rosas - Instalación de vivero	66%	34%
Rosas - Mantenimiento del Cultivo	17%	83%
Confección de chompas de alpaca (manual)	5%	95%
Confección de chompas de alpaca (con máquina)	39%	61%

En efecto, solo en los casos de la producción de frijol caraota (manual y mecanizado) y de la instalación del vivero de rosas, la participación de la hombre ha sido superior respecto a la participación de las mujeres.

De otro lado, algunos negocios que empiezan a masificarse o el nivel de mecanización de los mismos, como son los casos del negocio de caraotas, de cerámica shipiba y de tejido de chompas a máquinas, permite un mayor acceso al empleo (o como subcontratista), precisamente de aquel género, que antes del proyecto PRA, casi no participaba.

Finalmente, algunos negocios han permitido que el ingreso de las mujeres sean mayor, al que obtenían antes de la intervención del PRA, como son los casos de alcachofas, rosas y frijol caupí.

A partir de estos indicios señalados en los párrafos precedentes, se concluye que el PRA no discrimina voluntariamente o involuntariamente a las mujeres (o varones).

b. Las diferencias que se han encontrado en la participación de las mujeres en las distintas labores agronómicas u otras actividades productivas de los negocios, tanto en el nivel de jornales, como en el nivel de salarios, se explicaría por diferencias en la productividad de ambos géneros, los cuales, hasta cierto punto, son reconocidos explícitamente por varios entrevistados.

   Las diferencias de salarios percibidos por un trabajo a destajo entre hombres y mujeres, se explica por la especialización y división del trabajo. De allí que por ejemplo, no sea adecuado comparar el pago a destajo de un ¨recojo de alcahofas¨ con el pago a destajo de un ¨arranque de plantas¨, llevando a ambas labores a la categoría de cosecha. Se recomienda realizar un estudio sobre los impactos de la productividad según género, para evaluar el impacto en la determinación de los salarios y sus diferencias por sexo.

c. Algunos negocios permiten elevar el costos de oportunidad de las mujeres, como es el caso de las artesanas de oro. La mujer participante en el negocio del PRA recibe entre 209 a 299 soles, frente a los 150 soles que antes recibía en su anterior empleo (véase cuadro N° 7). Del mismo modo, por su capacitación, puede conseguir trabajo en cualquiera de las empresas de oro.

d. Existen limitaciones estructurales que restringen la participación de la mujer en su acceso al empleo (rudeza de la labor agrícola, prioridad a cumplir su rol de madres y esposas, distancias al centro laboral, etc.) o en la generación de ingresos (salario del hombre mayor que el salario de la mujer). Sin embargo, los negocios promovidos por el PRA, terminan contrarrestando estas limitaciones estructurales, mejorando la situación de las mujeres en ambos factores : acceso al empleo y generación de ingresos.

   Los casos de holantao y rosas ilustran la conclusión. En el primer caso, la mujer tiene la posibilidad de ganar más que los varones cuando trabaja a destajo durante las cosechas del holantao (véase cuadro N° 4); mientras que con las rosas el ingreso de las mujeres que trabajan en el negocio del cliente del PRA, es 37.5% más alto que los salarios del mercado local que reciben otras mujeres que trabajan en la agricultura (véase cuadro N° 15).

e. La no discriminación por género es otra conclusión del estudio. En ciertos negocios se mejoran los ingresos de las mujeres por su participación en el PRA (cosechas de holantao y de frijoles), y en otros negocios, se mejoran los ingresos de los varones (cerámica shipiba).

f. Las limitaciones donde el PRA puede implementar políticas para resolverlas, con el propósito de aumentar el empleo femenino (y masculino), se encuentran básicamente por el lado de la dificultad de la consolidación de los negocios, y en la debilidad del tejido empresarial en las zonas de pobreza. Precisamente, el PRA busca desarrollar los Corredores a través del desarrollo del tejido empresarial y del desarrollo de la competitividad de los negocios.

   La mayoría de los negocios del PRA son nuevos o sin ser nuevos, exigen habilidades, destrezas y conocimientos más eficientes por el volumen de sus operaciones. En estas circunstancias, las empresas siguen enfrentando sobrecostos elevados y se requiere de mayor plazo para garantizar la existencia de mano de obra calificada, en función a las exigencias del negocio. Incluso, para el caso de las artesanías, la competencia de los talleres de Lima, desincentiva el traslado de los inversionistas a las zonas alejadas de los corredores económicos.

g. En esta misma óptica, se recomienda mejorar las vías de infraestructura vial (carreteras de penetración y caminos rurales) a través del componente del diálogo de políticas, para mejorar la competitividad de los negocios promovidos por el PRA, a través de la disminución de los costos de transacción, o de impulsar la legalidad del proceso de concesiones de playa y restingas para evitar conflictos sociales con los lugareños o evitar el desincentivo del inversionista.

h. Resolviendo las limitaciones y consolidando los negocios, además de una mejora de sus procesos administrativos de control de pagos y de distribución de insumos, se puede esperar la eficiencia y rentabilidad de los negocios, mediante los cuales, se seguirá fortaleciendo la creación de oportunidades de empleo y de generación de ingresos, para hombres y mujeres.

i. Cabe añadir que las relaciones de género, no afectará los resultados del Proyecto PRA, en tanto estos se miden en términos de ventas, empleos e inversiones, y porque en los negocios participan tanto hombres como mujeres de acuerdo a sus habilidades y condiciones de mercado, principalmente.

j. Finalmente, se precisa la intervención del PRA no afecta el “status”-relativo entre hombres y mujeres, al contrario, en algunos negocios, la oportunidad de empleo para mujeres resulta siendo mayor, e incluso, en algunos negocios se produce el empoderamiento de la mujer, cuando su actividad adquiere una mayor valorización comercial (ejemplo, el caso de los shipibos).

k. Una última recomendación es la realización de un estudio de género, siempre que se pueda comparar tres aspectos: i) antes del PRA y después del PRA; ii) hombre y mujer; y iii) mujer con PRA y mujer sin PRA