

UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL
MAGISTER EN GERENCIA SOCIAL



**PROGRAMA DE MICROEMPRESARIADO, CON
BENEFICIARIOS FOSIS EN LA COMUNA DE PADRE
LAS CASAS, UNA MIRADA DESDE LAS PRÁCTICAS
DE GERENCIA SOCIAL**

Tesis para optar al Grado de Magister en Gerencia
Social

Autor:

Carmen Gloria Quidel Mariano

TEMUCO, Septiembre de 2011

UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL
MAGISTER EN GERENCIA SOCIAL



PROGRAMA DE MICRO EMPRENDIMIENTO, CON
BENEFICIARIOS FOSIS EN LA COMUNA DE PADRE
LAS CASAS, UNA MIRADA DESDE LAS PRÁCTICAS
DE GERENCIA SOCIAL.

Tesis para optar al Grado de Magister en Gerencia
Social

Autor:

Carmen Gloria Quidel Mariano

Profesor Guía:

Dr. Julio Tereucan Angulo

Doctor en Antropología Social

Universidad de La Frontera

TEMUCO, Septiembre de 2011

INDICE

	Página
I. Resumen	5
II. Introducción	6
2.1 Problema de Investigación	7- 8
2.2 Objetivos de Investigación	9
III. Marco Teórico - Referencial	10 - 35
3.1 Gerencia Social	10 - 19
3.2 Redes Sociales	20 - 24
3.3 Capital Social	24 - 28
3.4 Micro emprendimiento	28 - 35
IV. Marco Metodológico	36 - 39
4.1 Tipo de Investigación	36
4.2 Diseño de Investigación	36
4.3 Sujetos participantes del estudio	37 - 38
4.4 Unidad de Análisis	38
4.5 Técnicas de recolección de Información	38 -39
4.6 Criterios de Rigor	39

V.	Presentación y Análisis de Resultados	40 - 85
5.1	Caracterización de los Microemprendimientos analizados	40 - 54
5.2	Prácticas de Gerencia Social del Programa de Micro emprendimiento	54
5.2.1	Programa de Micro emprendimiento con beneficiarios Del Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas	54 -55
5.2.1.1	Implementación	55 - 58
5.2.1.2	Propuesta de intervención	58
5.2.1.3	Metodología General de la propuesta de intervención	61 -63
5.3	Análisis de las prácticas de G. Social involucradas en el Programa Micro emprendimiento	64
5.3.1	Diagnostico y priorización	64 - 66
5.3.2	Planeación y Programación	66 - 68
5.3.3	Implementación	68 -72
5.3.4	Evaluación	72
5.4	Factores Facilitadores y obstaculizadores en el diseño e implementación del Programa Micro emprendimiento	75 - 81
5.5	Efectos positivos o negativos de las iniciativas de emprendimiento en el contexto de la economía familiar de los beneficiarios	81 - 85
VI.	Conclusiones	86 - 91
VII.	Fuentes de Información	92 - 93
VIII.	Anexos	94 - 189

I. RESUMEN:

El presente estudio se aboca a describir y analizar las Prácticas de Gerencia Social insertas en el programa Microemprendimiento, dirigido a las personas adscritas a Programa Puente, del Sistema Chile Solidario en la comuna de Padre Las Casas, durante el periodo 2008.

La estrategia metodológica seleccionada es de tipo cualitativo, de forma de comprender, desde el propio marco de referencia de los usuarios, el valor público que genera este tipo de Programa, y la red de apoyo que es parte del programa en referencia; donde se involucran aspectos relevantes como el capital social y el trabajo en red, relaciones de los agentes sociales involucrados, desarrollo de destrezas sociales, dirigidas a aumentar el capital social de los beneficiarios, que constituyen elementos claves dentro del ámbito de la Gerencia Social.

El método de Investigación se basa, en el estudio de Caso que implica un proceso de indagación que se caracteriza por el examen detallado, comprensivo, sistemático y en profundidad del caso objeto de interés; por lo tanto, se recolectaron antecedentes de beneficiarios que accedieron al programa de microemprendimiento dirigidos a las familias Puentes en la comuna de Padre Las Casas, y específicamente con usuarios del área rural de los macro sectores de Maquehue, Huichahue y Truf Truf.

El objetivo general de la investigación es describir y analizar las prácticas de gerencia social, del programa micro emprendimiento, dirigidos a las familias adscritas, a Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas, durante el periodo 2008.

Palabras Claves: Microemprendimiento – Gerencia Social – Capital Social – Redes Sociales, Programa Puente.

II. INTRODUCCIÓN

La Gerencia Social, propone asegurar que las Políticas y Programas Sociales respondan de manera valiosa, pertinente, eficaz y eficiente a problemas importantes de la ciudadanía, promoviendo así el logro del desarrollo social de manera equitativa y sostenible. En tal sentido, incluye procesos técnicos de diagnóstico, planeación, programación y diseño e incorpora procesos relacionales y políticos de diálogo, movilización de apoyo, deliberación, generación de consensos y toma de decisiones; Para lo cual, se deben aplicar prácticas gerenciales que son definidas como “métodos específicos que utilizan los gerentes sociales para interactuar con situaciones con la intención de producir resultados” Bardach (2000).

La Gerencia Social como enfoque de políticas públicas, articula los diversos procesos entre sí, asociando a cada uno su razón de ser: la creación de valor público. Desde este aporte o mirada de las políticas sociales, es que la gerencia social debe actuar como práctica permanente en el ámbito de programas que estimulan el desarrollo del capital social, asegurando beneficios en virtud de la permanencia a redes u otras estructuras sociales. En ello deben considerarse los rasgos de la organización social como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de los programas facilitando acciones coordinadas. En general, las prácticas gerenciales son métodos de acción mediante los cuales los gerentes desempeñan y se hacen responsables de las funciones relativas al desarrollo de la estrategia, la implementación de la misma y su evaluación. En ello es necesario planificar los programas de acción y proveer los dispositivos organizativos y los recursos necesarios para su puesta en práctica; requiriéndose producir los bienes y servicios a ser entregados a los usuarios, lo que supone realizar actividades productivas y actividades que regulen el funcionamiento adecuado del proceso.

2.1 Problema de Investigación. Las actuales Políticas Sociales, exigen a las Instituciones estatales un rol de administrador de servicios y ejecutor de políticas y programas definidos a nivel central, tal como el Programa Puente “entre la familia y sus derechos”, del Sistema Chile Solidario, dirigido a las familias más vulnerables del país, cuyo principal objetivo es “Mejorar las condiciones de vida de familias en extrema pobreza, generando las oportunidades y proveyendo los recursos que permitan a estas familias, recuperar o disponer de una capacidad funcional y resolutiva eficaz, en el entorno personal, familiar, comunitario e institucional”.

En relación a este propósito general, el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), ofrece una oferta programática a fin de contribuir a superar la extrema pobreza o vulnerabilidad social, de las familias del país y donde uno de sus programas, es el Apoyo al Microemprendimiento, programa que se pretende investigar, en relación a las prácticas de gerencia social, dado que no se cuenta con información específica que permita dimensionar los efectos del Programa y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por los beneficiarios, lo cual resulta relevante para la toma de decisiones gerenciales del programa y contribuir eficazmente al logro de sus objetivos.

En este marco, se estimó pertinente investigar acerca de las relaciones de las prácticas de Gerencia Social, insertas en el Programa Microemprendimiento, dirigido a las familias de extrema pobreza o vulnerables, adscritas a Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas, ya que el valor público, brinda a la gerencia social un enfoque estratégico que prioriza la respuesta a los ciudadanos y el mantenimiento de confianza y legitimidad a través de la buena entrega de productos o servicios (Kelly y Muers, 2002). Por lo tanto, el estudio pretende a partir de la interpretación de los beneficiarios e información relevante de la ejecución del programa generar un análisis de efectividad de los recursos destinados al micro emprendimiento en familias con condición de pobreza en la comuna de Padre Las Casas.

Considerando además que las prácticas de Gerencia Social, se insertan en un entorno social, caracterizado por una multiplicidad de actores y dinámicas que influyen por las acciones y resultados de la organización y sus programas o líneas de trabajos, es que se decidió enfocarla a los Programas Microemprendimientos.

El estudio es abordado desde la estrategia metodológica de la investigación cualitativa, dado que implica un enfoque interpretativo y naturalista hacia su objeto de estudio, aprendiendo la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando, interpretar los fenómenos de acuerdo con los significativos que tienen para las personas implicadas; por lo tanto, se considera que la metodología colabora a que el objeto de estudio sea analizado desde una perspectiva más apropiada para conocer el Programa Microemprendimiento dirigido a las familias Puentes en la comuna de Padre Las Casas, desde el propio marco de referencia de sus usuarios, ligado a las prácticas de Gerencia Social, temática no estudiada en este tipo de Programa en la comuna en referencia de la Región de la Araucanía.

Las preguntas de investigación que guiaron el proceso de estudio dicen relación con:

1. ¿Cuáles son las prácticas de Gerencia Social que están insertas en el Programa Microemprendimiento, dirigido a los usuarios adscritos a Programa Puente de la comuna de Padre Las Casas, durante el periodo 2008?
2. ¿Cuáles son los factores facilitadores y obstaculizadores de los Programas Microemprendimiento, dirigido a las familias Puentes de la comuna de Padre Las Casas, durante el periodo 2008?
3. ¿Cuáles son los efectos del programa Microemprendimiento, dirigido a las familias Puentes, en la económica familiar?

2.2 Objetivos de Investigación. Los objetivos de la investigación tienen relación a:

1.- Caracterizar las iniciativas de emprendimiento analizadas en el contexto del programa de microemprendimiento del Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas durante el año 2008.

2.- Describir y analizar las prácticas de gerencia social que están insertas en el programa microemprendimiento dirigido a los usuarios adscritos a Programa Puente de la comuna de Padre Las Casas durante el periodo 2008.

3.- Analizar los factores facilitadores y obstaculizadores en el diseño e implementación del programa de microemprendimiento en la comuna de Padre Las Casas.

4.- Analizar los efectos positivos o negativos de las iniciativas de emprendimiento en el contexto de la economía familiar de los beneficiarios.

En el análisis de los objetivos a partir de los datos de campo, se postulan algunos supuestos de investigación que orientaron también el proceso de trabajo de campo del estudio, los cuales dicen relación con:

- Las familias con experiencia en el rubro de emprendimientos, poseen más posibilidades de éxito.
- La calidad de asesorías realizadas por los consultores, posibilita un mayor grado de éxito en los micros emprendimientos rurales en la comuna de Padre Las Casas.
- El capital social de las familias y la correcta asesoría en trabajo en red son fundamentales al momento de emprender una iniciativa productiva, reflejándose en el aumento de la economía familiar.

III.- MARCO TEÓRICO – REFERENCIAL.

La estructuración del marco teórico referencial del estudio, que sirve de base para la discusión de los datos y el análisis de los objetivos planteados en la presente investigación tiene relación con cuatro componentes fundamentales, siendo estos: gerencia social, redes sociales, capital social y microemprendimiento.

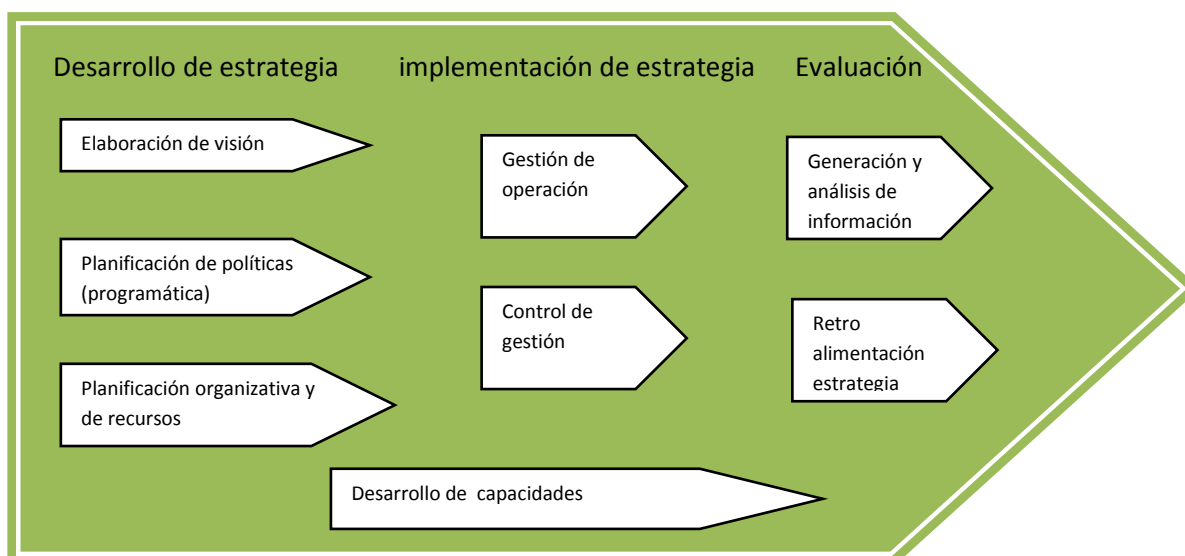
3.1 Gerencia Social. La Gerencia Social, constituye un nuevo enfoque de gestión de las políticas sociales. La Gerencia Social se refiere a un cuerpo de conocimientos y prácticas emergentes que sirven de apoyo a la intervención de los actores sociales involucrados en la resolución de los problemas que entraban el desarrollo social.

La Gerencia Social, como cuerpo de conocimiento y prácticas, es un proceso en plena construcción, que si bien adopta elementos teóricos y metodológicos consolidados, provenientes de distintas disciplinas, agrega continuamente nuevos elementos que se van generando con el análisis sistemático de experiencia. Ello plantea la necesidad de adoptar un enfoque heurístico, que permita una construcción continua del conocimiento en dicho campo, de modo tal que a partir de la evaluación sistemática de experiencias y mediante líneas de investigación/acción, se avance progresivamente hacia su consolidación (Kliksberg,1997).

A través de esta temática, se infiere que se relacionan con los procesos de microemprendimientos, materia del presente estudio, visto como un sistema en interacción, como una red de relaciones diversas en las que se tejen o involucran acciones de asesoramiento capacitación y apoyo, es por ello que es necesario hacer mención que las prácticas gerenciales, son definidas como "métodos específicos que utilizan los gerentes sociales para interactuar con situaciones problemáticas referidas al campo del desarrollo social y/o al desempeño de las organizaciones y programas sociales, de las cuales se esperan determinados resultados valiosos" (Cortázar 2004:220).

En general, se infiere que las prácticas gerenciales son métodos de acción mediante los cuales los gerentes desempeñan y se hacen responsables de las funciones relativas al desarrollo de la estrategia, la implementación de la misma y su evaluación. Las prácticas de desarrollo de estrategias cambian o reproducen las orientaciones básicas que guían el funcionamiento del sistema. Al respecto, es posible descomponer el proceso de gerencia en sub conjuntos de prácticas orientadas a obtener diferentes fines o resultados al interior dicho sistema, tal como se muestra en el siguiente gráfico. (Mokate, 2004: 28)

Visión Funcional del proceso de Gerencia



Fuente: Guía Práctica para la elaboración de Estudios de caso sobre buenas prácticas en Gerencia Social, J Cortázar, 2004: 221.

Cabe señalar que, la gerencia social se sitúa en la intersección de tres campos: el desarrollo social, políticas públicas y gerencia pública, donde el monitoreo y la evaluación son considerados como procesos de planteamiento y exploración de preguntas, que provocan y apoyan reacciones y decisiones gerenciales, que propone garantizar la generación de valor público. Cabe mencionar que, el monitoreo y evaluación son procesos netamente gerenciales, que pueden ayudar a enfrentar los desafíos que enfrentan los gestores que pasan por la transición hacia un enfoque de resultados (Mokate, 2004:37)

En el campo de la Gerencia Pública, esta área se relaciona con la organización de los servicios públicos, el cambio y aprendizaje organizacional, la definición de objetivos, el logro de resultados, el análisis de capacidades institucionales y de los actores involucrados en la provisión de servicios.

Es importante mencionar que la Gerencia se ponen de manifiesto, en los ámbitos donde se despliegan la gerencia de los programas, donde debe interpretar el mandato definido por la autoridad política, orientar la acción, dictar políticas para la gestión operacional, la calidad de las acciones y la asignación de recursos entre funciones y unidades, reglamentar y evaluar la actividad y la integración de aportes conforme a las circunstancias y condiciones de ejecución, y administrar las relaciones con el ambiente externo. Además la gerencia está encargada del ordenamiento, la movilización y la utilización de los recursos, del ejercicio de la dirección cotidiana de las operaciones y su seguimiento, y de la adopción de acciones correctivas en el marco de una estructura que distribuye atribuciones y responsabilidades, debiendo contribuir a la construcción y preservación de capacidades para la sostenibilidad de la acción y de sus consecuencias. La gerencia debe conducir la operación, que comprende tareas, actividades y relaciones dirigidas a la producción de los bienes o servicios para el logro del impacto revisto (Martínez, 2007:71).

Es necesario indicar que, la gerencia, no es solo un elemento promotor o facilitador de tareas, es decir, un recurso para la ejecución, también debe construir legitimidad y confiabilidad, administrando las relaciones con las autoridades políticas, con los receptores de las prestaciones y servicios, y otras organizaciones públicas y privadas. Su papel no es solo ejecutar una programación sino también construir un sendero de desarrollo de capacidades, de sinergias y participación. Es, por tanto, constructora de institucionalidad (Osborne, 1998).

Todas las reflexiones sobre la gerencia social coinciden en caracterizarla como una práctica altamente estratégica, enfocada específicamente en el logro de transformaciones sociales, y surge ante la necesidad de asegurar que las políticas y programas sociales respondan de manera valiosa, pertinente, eficaz y eficiente a

problemas importantes de la ciudadanía, promoviendo así el logro del desarrollo social de manera equitativa y sostenible. Las preguntas prácticas exploradas por la gerencia social se relacionan con el ¿Qué hacer? Y ¿cómo hacer? Para enfrentar los desafíos asociados con el buen desempeño de un “sistema” que propone promover el desarrollo social de manera eficaz, eficiente, equitativa y sostenible es espacios democráticos. El campo genera argumentos relativos a lo mejor manera de orientar y desempeñar las tareas de gerencia para el desarrollo social con el fin de generar valor público (Moore, 1998).

El campo de la Gerencia Social se desarrolla o se intersectan en tres elementos como lo son el Desarrollo Social, Gerencia Pública y Política Pública, debido al carácter de los tres campos que influyen sobre ella, la gerencia social adquiere una naturaleza propositiva y sugiere prácticas adecuadas en los procesos de agenda, construcción, implementación y evaluación de las políticas y programas sociales. De la combinación de los tres campos surge la naturaleza interdisciplinaria y aplicada a la gerencia social, enfocada en los desafíos enfrentados por el desarrollo social, que se centra en el análisis de los procesos, recursos y fenómenos que facilitan e impiden el logro de estos objetivos. Explora los desafíos que se enfrentan en la búsqueda de mejoras sostenibles en las condiciones de vida dentro de un territorio, tomando en cuenta la colectividad y sus diversos segmentos. El otro campo de la Gerencia Social, referido a la Política Pública, parte de lo descriptivo y lo analítico para explorar las causas, las consecuencias y el desempeño de las políticas y programas, públicos, conduciendo a la reflexión proposicional sobre las posibles soluciones (Dunn, 1994). Se fundamenta en conceptos, modelos y enfoques que permiten entender el juego de intereses, el papel de los actores, las relaciones y dinámicas entre ellos y las instituciones que caracterizan el sector público. Con respecto al campo de la Gerencia Pública, es altamente interdisciplinario que propone práctica para coordinar y fortalecer la producción de ciertos tipos de comportamiento, relaciones y decisiones y para resolver distintos tipos de problemas, con el fin de coordinar eficaz y eficientemente un sistema de intervención pública, enfatizando las funciones de los gerentes, como individuos y/o equipos con responsabilidades

asociadas a la generación de valor público; la gerencia pública se concentra en conocimientos, procesos, técnicas, herramientas y destrezas gerenciales, que pueden ser usadas para convertir ideas y políticas en acciones y resultados. La función gerencial consiste en coordinar los recursos a su disposición para el logro de los objetivos organizacionales.

Por otra parte, es necesario indicar que en la gerencia social, se incluyen procesos técnicos de diagnóstico, planeación, programación y diseño e incorpora causas o relaciones y políticos de diálogos, movilización de apoyo, deliberación, generación de consensos y toma de decisiones. Es un proceso que implica asumir y cumplir responsabilidades con respecto al desempeño de un sistema. En este caso, se trata de un “sistema” que contempla el entorno social, el entorno organizacional, los recursos físicos, financieros, humanos, organizacionales y políticos y los procesos que interactúan e interrelacionan hacia determinados fines, tal como se menciona a continuación en la figura que se presenta:



Fuente: Gerencia Social: Un Enfoque Integral para la Gestión de políticas y programas, Mokate y Saavedra, 2006:7.

La gerencia social no es un campo restringido a quienes detentan la autoridad formal dentro de las organizaciones, sino que compromete a toda la organización en su conjunto. Los roles y responsabilidades pueden variar entre diversos individuos su responsabilidad y autoridad dentro de la organización. Pero, la gerencia social imprime a la organización la visión y el compromiso que podrías afectar la forma de actuar de todo su equipo.

Las organizaciones que proponen generar valor público no pueden enfocarse tan agudamente en una sola meta, tienen que abocarse a la pregunta de que si están produciendo valor público, por medio de producto y servicio pertinente que generen impactos en los grupos objetivos y en la ciudadanía en general, y también deben enfocar la atención en asegurar el financiamiento y la futura supervivencia y capacidad creadora de valor de la organización o agencia; existen seis desafíos en este aspecto; el primer desafío alude a que el objetivo final de las organizaciones que promueven el desarrollo social en los ámbitos públicos radica en crear valor público. Para crearlo, estas organizaciones gestionen iniciativas para lograr cambios entre sus poblaciones objetivos y además enfocan esfuerzos para asegurar que haya financiamiento suficiente y para promover la sobrevivencia de la organización; como segundo desafío, se indica que los recursos públicos, limitados o escasos frente a las necesidades y deseos públicos, son asignados por procesos políticos, que determinan las prioridades; el tercer desafío indica que los ciudadanos tienen voz determinante sobre lo que genera valor público y lo que se debe priorizar. Estas elecciones se expresan a través de procesos de deliberación y representación política. Por ello, las organizaciones que proponen la generación de valor público responden a varios mandantes; en el cuarto desafío se indica que, quienes ejercen la gerencia social interactúan con individuos y comunidades, desempeñando múltiples papeles en su relación de intercambio con las organizaciones públicas. Por lo tanto, el ejercicio de la gerencia social conlleva la gestión de servicios pertinentes y de calidad para los clientes, beneficiarios y obligados. A su vez, requiere de información, respuesta, rendición de cuenta y trato a todos con el respeto correspondiente a su carácter de ciudadanos. Con respecto al quinto desafío según se plantea en el texto Gerencia

Social: Un enfoque Integral para la Gestión de políticas y programas, el quinto desafío alude a que la gerencia social está compuesto por el carácter de coordinación de las redes interorganizacionales (macro y meso gestión), y también por el proceso organizacional interno que se denominará micro gestión; y el ultimo desafío señala que los beneficios generados a través del ejercicio de la gerencia social no deben entenderse como la entrega de productos y servicios únicamente, sino como los impactos de esos productos y la calidad de los procesos que conducen a su entrega y su uso adecuado.

La gerencia social busca incrementar la efectividad en el desarrollo de las iniciativas que promueven el desarrollo social. Bajo esta perspectiva, la tarea de la gerencia social consiste en garantizar la creación de valor público, guiada por un conjunto de principios que, a su vez, especifican los fines prioritarios que se buscan: Reducción de la desigualdad, reducción de la pobreza, fortalecimiento de estados democráticos y fortalecimiento de ciudadanía plena, incluyente y responsable.

Por otra parte, tal como menciona anteriormente, existen proceso netamente gerenciales como el monitoreo y evaluación, que provocan y apoyan reacciones y decisiones, que propone garantizar la generación de valor público, que pueden ayudar a enfrentar los desafíos que enfrentan los gestores que pasan por la transición hacia un enfoque en resultados.

El monitoreo de desempeño es un proceso estratégico de verificación, pues provee información con respecto al logro de los productos y resultados esperados.

Es la guía para asegurar que la gestión se encamina por una vía que la conduce a la generación de resultados valiosos. Los objetivos del monitoreo es detectar de manera oportuna las fortalezas y deficiencias de los procesos de implementación que permita hacer ajustes para una óptima gestión de las iniciativas, “para optimizar los resultados esperados y responder a la expectativas de la ciudadanía” (ODED,1991).

Es importante mencionar que, el monitoreo de desempeño corresponde a si la iniciativa alcanza a generar los logros específicos en la cadena de valor, apunta a generar un acompañamiento de los procesos y las actividades. Este acompañamiento indaga primero sobre la implementación de la iniciativa, suponiendo que el plan de acción pre-programado para lograr los objetivos del programa.

Es necesario indicar que, el monitoreo del desempeño no se debe limitar a verificar los logros de los diversos objetivos. Debe generar otros antecedentes valiosos para los gestores, con respecto a lo que funciona o no funciona, para que ellos puedan introducir ajustes en la implementación y/o en el plan de trabajo. El monitoreo del desempeño es un elemento necesario del quehacer diario de la gerencia enfocada en la generación de resultados (Freeman y Soloman, 1981). La información que genera permite a los gestores superar una visión limitada de logros organizacionales y enfocarse en una visión de resultados valioso. Permite estar mirando no sólo los medios, sino los logros en lo que respecta a fines.

Cabe indicar que, el monitoreo y la evaluación son procesos complementarios, que actúan de manera sinérgico para apoyar la gerencia para resultados.

También es importante indicar que, el grupo de trabajo dedicado al tema de evaluación de Apoyo al desarrollo, del Comité de Asistencia al desarrollo de la OECD, ha sugerencia algunas diferencias entre el monitoreo de desempeño y la evaluación del desempeño podría radicar en los siguientes elementos (Binnendijk, 2000).

El monitoreo de desempeño se realiza por equipos gestores, mientras las evaluaciones tienden a ser realizadas por equipos de evaluación más amplia, que frecuentemente incluyen a evaluadores externos que pueden ofrecer un juicio independiente sobre el desempeño, a lo que se suma que la evaluación utiliza la información valiosa de los procesos de monitoreo (o medición) e indaga más sobre el contexto, la coyuntura y los desempeños.

Existen metodologías importantes, como por ejemplo el monitoreo es continuo y rutinario, mientras que la evaluación es más puntual. Cabe indicar que, la evaluación de desempeño, como el monitoreo, utiliza como mapa la cadena de resultados (o cadena de valor). La evaluación, por definición, introduce unos juicios valorativos en el análisis de los logros de la iniciativa.

En términos generales el monitoreo y la evaluación juegan un papel determinante en la gerencia para resultados en el desarrollo, genera aprendizajes valioso y retroalimentación a las funciones de desarrollo de estrategias.

Por otra parte, la nueva gestión pública, otorga gran importancia a los resultados, pero no simplemente a los resultados operativos, su productividad, efectividad y eficiencia, sino también desde la importancia y pertinencia del impacto, donde el valor público amplía la forma en la que se mide el desempeño del Gobierno y guía las decisiones sobre políticas públicas. Cabe señalar que, el enfoque gerencial basado en el concepto de valor público conduce a ubicar importancia no sólo en los resultados de las intervenciones sino también en los procesos aplicados para generar dichos resultados, ya que la interacción entre las organizaciones responsables por una creación de valor público y los ciudadanos o comunidades genera valor en sí mismo. La gerencia dentro de la gerencia social incluye procesos técnicos de diagnóstico, planeación, programación y diseño e incorpora procesos relacionales y políticos de dialogo, movilización de apoyo, deliberación, generación de consenso y toma de decisiones. Incluye pero no se limita a la implementación de estrategias y sus correspondientes acciones programáticas, la generación de información relevante, la retroalimentación, los ajustes y el posible rediseño; consiste en un enfoque integral que articula los diversos procesos entre sí, asociando a cada uno su razón de ser: la creación de valor. Ésta, a su vez, retoma la idea de que la gerencia es un proceso que implica asumir y cumplir responsabilidades con respecto al desempeño de un sistema. En esta caso, se trata de un “sistema” que contempla el entorno social, el entorno organizacional, los recursos físicos, financieros, humanos, organizacionales, políticos y los procesos que interactúan e interrelacionan hacia determinantes fines.

En términos generales, la gerencia social se fundamenta en la propuesta de que la esencia de la gerencia en los ámbitos públicos radica en la generación de valor público (Moore, 1998), a través de la entrega de servicios y la ejecución de programas y proyectos. El enfoque en el valor público brinda a la gerencia social un enfoque estratégico que priorizar la respuesta a los ciudadanos y el mantenimiento de confianza y legitimidad a través de la buena entrega de productos o servicios (Kelly y Muers, 2002).

Este enfoque implica que importan los resultados que los servicios, proyectos o programas causen entre la población objetivo, pero también importan los procesos aplicados para generar dichos resultados, ya que las relaciones y los procesos que se establecen entre las organizaciones responsables por una creación de valor público y las comunidades generan valor en sí mismos. A lo que se suma que el ejercicio de la gerencia social tiene que contemplar acciones que ayudan a discernir y definir lo que el público prefiere y, por ende, lo que genera valor para el "público", lo que lleva a los que ejercen la gerencia social a estar pendientes de las percepciones y reacciones del público, para mantener diálogos sobre lo que resulta valioso y lo que hay que repensar.

La idea de valor público remite el valor creado por el Estado a través de servicios, leyes, regulaciones y otras acciones. Pero también, se crea valor sobre todo a través de transacciones individuales con los ciudadanos, garantizando sus derechos, satisfaciendo sus demandas y, prestándoles servicios de calidad.

3.2 Redes sociales. Las redes son entidades auto-reguladas en tanto que los procedimientos relacionados con la decisión, acuerdos, la delimitación de sus objetivos, la definición de los problemas y la manera de resolverlos son construidos colectiva y autónomamente por los participantes; con variables, pero bajos niveles de formalidad que pueden imponer sanciones legales o administrativas, cuyas obligaciones derivan principalmente de la interdependencia de recursos estratégicos (económicos, legales, políticos, de información, etc.) de la confianza interpersonal en su dimensiones normativas, calculadas y basadas en las capacidades de los miembros y de la deliberación entre los participantes(Luna y Velasco, 2004). Estos elementos son centrales para lograr la cohesión social necesaria para el mantenimiento de la red y para la generación de nuevas redes. Para construir y alcanzar metas comunes, las redes dependen de la comunicación y el flujo de información, e implican una tensión entre la cooperación y el conflicto político derivados de intereses, recursos y necesidades diversas. Cabe mencionar que, las redes tienen un horizonte temporal limitado, en la medida que se disuelven una vez que cumplen sus objetivos o, en su caso, cuando predomina el conflicto y rompe los acuerdos (Luna, 2004:67).

Las redes son vistas como sistemas de comunicación que articulan individuos o sistemas de alianzas entre entidades animadas e inanimadas, las teorías de la coordinación social enfatizan la noción de red como mecanismo de integración y estructuración del conflicto. Desde esta perspectiva, las redes remiten principalmente a los vínculos entre las organizaciones o las instituciones y al estudio de las normas, las prácticas y las reglas de interacción entre los participantes de la red (Luna, 2004:68).

A nivel de intervención con familias vulnerables las redes sociales aparecen como un recurso estratégico en lo que respecta a la provisión de servicios sociales, en el entendido que las instancias que proveen soluciones parciales o específicas, no

generan, por si solas, el efecto global que puede contribuir a la superación de una determinada situación. De esta forma, las redes dan cuenta del efecto sinérgico que se pueden producir cuando se combina integral y complementariamente distintos recursos. En esta situación las redes sociales básicamente son sistemas de vínculos (conversaciones y acciones) entre personas, o grupos de personas, orientados hacia el intercambio de apoyos sociales. Estos pueden incluir dimensiones emocionales o afectivas, ayuda material, monetaria o financiera, e información, entre otras (MIDEPLAN, 2002:27).

Es necesario indicar que existen dos tipos de red. En primero lugar, está las Redes Sociales Focales. Éstas constituyen sistemas de conversaciones y acciones estructuradas en torno a una persona, una familia, un grupo, una institución u organización. La particularidad de estas redes es que aunque se concretan o estructuran en torno a una persona o a un conjunto de personas, son temáticamente, inespecíficas pues se consideran dentro de ellas diversos temas. La especificidad de los apoyos logrados dependerá en buena medida de las necesidades del sujeto o los “sujetos focos” en torno a los cuales se produce un núcleo y articula la red. En segundo lugar, están las redes sociales abiertas. Éstas constituyen un sistema de conversación – acción, de mayor extensión y flexibilidad en lo que se refiere a las articulaciones que se establecen entre las organizaciones, asociaciones, grupos y personas que participan en ella.

Aquí los individuos y el sistema de relaciones a los que dan lugar se estructuran en torno a un foco difuso o inespecífico y el interés de sus integrantes es común o giran preponderantemente en torno a un tema que comparten. En las redes sociales abiertas interesa el intercambio recíproco, en la medida que los apoyos que se transan, se articulan en torno a objetos de interés y significados comunes.

Una característica singular de este tipo de redes, es que la estabilidad y permanencia en el tiempo de su funcionamiento, dependa del grado de eficiencia y eficacia logrado por la red y, tan importante como esto, de la motivación de sus participantes y su interés por permanecer vinculados a ella y aportar al sistema de intercambios ahí generado (MIDEPLAN, 2002: 28).

Por otra parte, otros autores hacen alusión a que las Redes Sociales pueden definirse como un conjunto bien delimitado de actores – individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc., vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales. Mitchell (1969:2)

Otras definiciones como la Freeman (1992:12), señalan que las redes sociales son “colección más o menos precisa de conceptos y procedimientos analíticos y metodológicos que facilita la recogida de datos y el estudio sistemático de pautas de relaciones sociales entre la gente”.

Existen conceptos fundamentales en el análisis de las redes sociales, tal como la circunscriben Wasserman y Faust (1994:17-20), que aluden a los siguientes:

1. Los actores sociales: son entidades sociales sujetos de los vínculos de las redes sociales. Son de diverso tipo; Individuos, empresas, unidades colectivas sociales, departamentos en una empresa, agencias de servicios público en la ciudad, estados, etc.
2. Los lazos relacionales: son los vínculos entre pares de actores, unidad de análisis en las redes sociales. Son de muy diverso tipo. Personales, amistad, respeto, consejo, transferencias de recursos, bienes, dinero, información, etc.; asociaciones, interacciones comportamentales, movilidad geográfica o social; conexiones físicas, relaciones formales u organizaciones, etc.
3. Díada: es la relación específica entre dos actores. Es inherente al par y no se piensa como propiedad de un solo actor. Una díada consiste en un par de actores y el posible lazo entre ambos.
4. Tríada: es el conjunto de tres actores y sus relaciones. Permite el análisis de balance y también el considerar propiedades transitivas.
5. Subgrupo: es una extensión de los conceptos anteriores. Subgrupo de actores es cualquier subconjunto de actores además de los lazos existentes entre ellos.

6. Grupos: las redes sociales tienen además capacidad de modelizar relaciones entre sistemas de actores que denominamos grupos en tanto que conjunto de todos los actores sobre los que se miden los lazos. Se trata siempre de un conjunto finito.

La idea central del análisis de redes reside en el supuesto de que lo que la gente siente, piensa y hace tienen su origen y se manifiesta en las pautas de las relaciones situacionales que se dan entre actores oponiéndose así a la idea de que los atributos o las características de los actores individuales están a la base o son causa de la pautas de comportamientos y, por tanto, de la estructura social.

Existen ideas o principios centrales en la teoría de redes sociales independientemente de las diferencias que puedan darse entre los distintos analistas (Wasserman y Faust, 1994:4).

1. Los actores y sus acciones son contemplados como interdependientes y no como independientes oportunidades autónomas.
2. Los lazos relacionales entre los actores vinculan transferencias de recursos, tanto materiales como no materiales.
3. Los modelos contemplan las estructuras de relaciones como entorno que o bien proporcionan oportunidades o bien coaccionan la acción individual.
4. Los modelos de redes identifican la estructura social, económica, política, etc. Como pautas constantes de relaciones entre actores.

Otra definición, propuesta por Especk y Aueneay (1975), señala que “La red social es el campo relacional total de una persona y tiene por lo común una representación espacio – temporal. Su grado de visibilidad es bajo, pero en cambio posee numerosas propiedades vinculadas con el intercambio de información; tiene pocas reglas formales, pero está compuesta por las relaciones entre muchas personas, algunas de las cuales son conocidas por muchas

personas entre ellas, siendo a menudo este nexo, ignorado por las personas conectadas”.

3.3 Capital Social. Algunos autores plantean que el capital social, comprende varios elementos tales como: el clima de confianza social, el grado de asociatividad, la conciencia cívica, los valores éticos y la cultura, entendida esta última como la “manera de vivir juntos” (Kliksberg,2000)

Por otra parte, Portes, señala que las tres funciones básicas del capital social son: como fuentes de control social; como fuente de apoyo familiar; y como fuente de beneficios a través de redes extrafamiliares.

Al respecto, algunos autores plantean que el Capital Social, se puede dividir en tres grandes grupos: el capital social centrado en la persona, el capital social centrado en la red y el capital social centrado en la red de asociaciones cívicas. El primer uso (Bourdieu 1977; Coleman, 1998), concibe el capital social como algo inherente a las personas, esto es, el número y la calidad de las relaciones de ego, determinados por su clase social. El segundo sentido del término de capital social hace residir los recursos en las propiedades de la red de relaciones, más que en las personas (Burt 1992). De esta forma, la estructura de la red social es la que determina el capital social. Cuanto mayor sea el grado de intermediación, es decir, la capacidad de ser “puentes” en la red, de conectar grupos de forma exclusiva, mayor será el capital social. El tercer uso del concepto de capital social se debe a Putnam (1993,1995), el cual asocia el éxito económico de una región de un país con la red de entidades cívicas y económicas existentes. La existencia de una densa red de organizaciones contribuye al éxito económico de una región. (Molina, 2005:85)

No obstante, no existe un acuerdo dentro de la literatura, especialmente sociológica en torno al concepto de capital social. Algunos autores lo refieren como el agregado de los recursos reales o potenciales, que están ligados a una red durable de relaciones, más o menos institucionalizada, y de reconocimiento mutuo (Bourdie 1985:78). Para Coleman (1990:54) constituye el recurso social

informal que une a las personas entre sí, les impone reglas y sanciones y reduce los costos de las transacciones; Newton (1997) señala que el capital social puede ser visto como un fenómeno subjetivo, compuesto de valores y actitudes que influyen en cómo las personas se relacionan entre sí, e incluye confianza, normas de reciprocidad, actitudes y valores que ayudan a la creación de relaciones de cooperación y ayuda mutua.

En el desarrollo del concepto, Baas (1997) sostiene que el capital social tiene que ver con la cohesión social, con identificar las normas de gobierno, con expresiones culturales y comportamientos sociales que hacen a la sociedad con mayor afinidad y algo más que una suma de individuos. Por su parte, Putman menciona que son aquellos rasgos de la organización social como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas (1993:167); Portes (199:248) lo define como la aptitud de los actores para asegurarse beneficios en virtud de la permanencia a redes u otras estructuras sociales; y Durston (2002:8) señala que es el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación.

En estas definiciones de capital social, se infiere que hay elementos orientados a niveles de relaciones que se dan en un determinado contexto, formas socioculturales y normativas que favorecerían la cooperación entre personas y grupos, funciones que el capital social cumpliría, o sea para qué sirve, los resultados que es posible obtener con este tipos de vínculos, internalización de normas por medio de las cuales las personas actúan en su beneficio dentro de una estructura social, las relaciones existentes que se pueden movilizar, y por sobre todo los elementos que la constituyen, es decir, confianza, reciprocidad y cooperación.

Los conceptos de intercambio, reciprocidad, recursos, proximidad y reconocimiento son centrales en el desarrollo de capital social. El capital social propiamente tal está constituido por los vínculos que se tejen entre las personas. Por lo mismo, se expresa en recursos que disponen las personas a través de su

participación grupal o comunitaria y que están a la base de todos los otros capitales y de la organización económica en general.

Los principales puntos de encuentro, en las distintas teorías, comparten que el capital social:

- Tiene en consideración aspectos subjetivos, valóricos y culturales, tales como las expectativas, creencias y valores respecto al otro y a las posibilidades de actuar en conjunto.
- Se asocia a los conceptos de confianza, reciprocidad y cooperación.
- Supone la noción de recursos o activos que permiten ampliar las oportunidades.
- Genera beneficios individuales y sociales.
- A diferencia de las otras formas conocidas de capital, su uso constante no lo extingue sino, por el contrario, contribuye a acrecentarlo: la reiteración de la experiencia produce más confianza y esta a su vez mayores intercambios y beneficios.

Por otra parte, Coleman (1990), define capital social como los: recursos socio – estructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están dentro de esa estructura. El capital social, siguiendo con este autor: a) facilita a los individuos la consecución de sus propios intereses; b) es inherente a la estructura de las relaciones sociales; c) a partir de la realización de favores el capital social adopta la forma de obligación; d) la aparición del capital social depende, entre otros factores, del grado de confiabilidad del entorno social, las necesidades actuales de los individuos y el grado de cercanía de las redes sociales. (Martínez y Muñoz, 2009: 6).

Desde la mirada del Programa Puente, crear las condiciones para generar una relación de confianza con la familia, es parte del proceso de potenciación del capital social familiar. Desde esta perspectiva, la vinculación y la visión positiva no

son sólo componentes de la intervención, sino que un enfoque generador de una práctica diferente en la implementación de políticas sociales. El reconocimiento de que la familia está constituida por un conjunto de sujetos unidos por lazos afectivos y un proyecto común de vida, y que como colectivo social le compete un papel activo tanto en la construcción del capital social Intrafamiliar (re-vinculación entre sus miembros), como constructora del puente que la vincula con la sociedad, es el gran aporte que nos entrega el enfoque del capital Social, para abordar la realidad de las familias que viven en situación de extrema pobreza.

La perspectiva del capital social para evaluar problemas de extrema pobreza es holística. Considera que la pobreza no solamente está centrada en la carencia de bienes físicos y de servicios básicos, se da mucha importancia a las deficiencias de bienes socio emocionales que es uno de los elementos del paradigma del capital social. Las redes sociales existentes en estos municipios nos dan una punta de cómo los habitantes de los mismos interactúan para la solución de los problemas productos de la crisis. La confianza, reciprocidad, continua interacción, soporte mutuo y las características comunes heredadas ya adquiridas de los habitantes.

Para Coleman, el capital social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. Este recurso facilita el logro de objetivos personales que no podrían alcanzarse en su ausencia o conllevarían un costo mucho más alto. Para el autor, el capital social consiste en “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura” (Coleman 1990:302). Por otro lado, “La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social que los actores pueden usar como recursos para la realización de sus intereses” (1990:305).

Por otra parte Putman, define como capital social aquellos “rasgos de la organización social como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas” (1993, 167). Putman

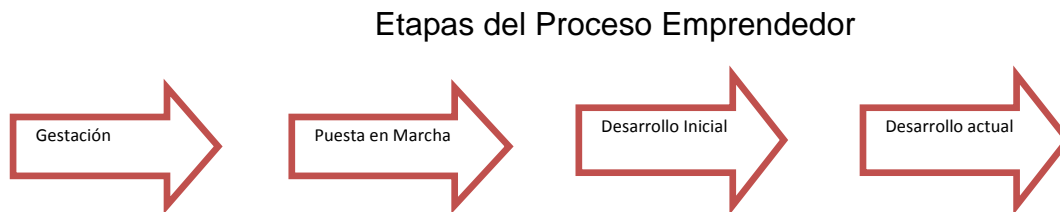
resalta la existencia de una “comunidad cívica”. Esta resulta de un proceso histórico, cuya tradiciones asociativas son preservadas mediante el capital social. Dicha forma de organización permite evitar los dilemas de la acción colectiva mediante lazos de confianza social. Relaciones de confianza personal llegan a generar una confianza social o confianza generalizada (entre anónimos) cuando prevalecen normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico. Estos tres elementos circunscriben el capital social.

3.4 Microemprendimiento. La palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y en sus inicios se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar al Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a que iban a encontrar allí. (Formichella 2004:3)

Un “emprendedor”, comienza una empresa siendo esta cualquier actividad humana con un fin y medios determinados, esta decisión de comenzar parte de una necesidad, y busca producir cambios a fin de transformarse en “emprendedor”, pero también hay personas con fuerte tendencia a ser “emprendedores” continuamente, es decir personas más propensas a comenzar nuevos proyectos cada vez o simultáneamente, ante lo cual estaríamos en presencia de una “cultura emprendedora”.

Existen micro emprendimientos destinados a los sectores más desposeídos de la población para asumir el desafío de superar la pobreza y del sostenimiento económico de sus familias. En especial los recursos que aporta el FOSIS, donde sus usuarios presentan condiciones de empleo inestables y demandantes de calificación cada vez más elevadas, los sectores más frágiles económicamente, buscan de esta forma resolver el dilema de su sustento. En tales circunstancias apoyar el microemprendimiento representa un desafío central de la lucha contra la pobreza; por consiguiente, los programas micro emprendimientos, pretenden generar ingresos estables en el tiempo, que dependen de un proceso emprendedor conformado por tres etapas, tales como: Gestación, puesta en

marcha, y desarrollo inicial, las cuales probablemente se sucedan en forma unidireccional y secuencial. (Oddone, et al 2003, Pág. 7)



Fuente: “Una Alternativa de Política Social para los trabajadores de mayor edad, un análisis de micro emprendimiento “exitosos”, Oddone Maria Julieta, 2001

En la etapa de gestión, implica analizar las motivaciones que tienen los emprendedores para iniciar su empresa; las competencias formales o informales con que cuentan para afrontar las responsabilidades de este nuevo desafío; la forma en que identificaron la idea del negocio o su oportunidad; y finalmente, la elaboración del proyecto. La puesta en marcha, se refiere a la decisión de iniciar el emprendimiento utilizando los recursos financieros, humanos y tecnológicos necesarios y disponibles.

El desarrollo inicial se enfoca en el análisis de los comienzos del emprendimiento, los problemas que enfrenta y la posibilidad de resolverlos. El desarrollo actual se orienta a estudiar el proceso seguido por las microempresas describiendo su situación presente (Oddone, et al 2003:7)

Cabe señalar que, con respecto a las características generales de la microempresa, puede ser unipersonales, o un número reducido de propietarios, generalmente de la familia, ocupan pocos trabajadores, el/los propietarios ejercen un rol protagónico e hiperactivo que les otorga un fuerte liderazgo, el gerenciamiento y los controles contables se hacen por intuición, generalmente con falta de capacitación técnica para lograrlo, el/los propietarios conocen el negocio y la empresa, pero no siempre el mercado.

En relación a las fortalezas, se gestiona con poco capital y bajos costos operativos, tienen la posibilidad de adaptarse fácilmente a los cambios (en relación a empresas de mayor tamaño), concentran fuertemente decisión y acción. El que toma la decisión es el mismo que ejecuta, tienen acceso directo al consumidor.

Con respecto a los problemas comunes aluden a que, compiten con productos de bajo costo, tienen pocos proveedores, y por lo general más caros, tienen dificultad para hacerse cargo de las obligaciones fiscales, factor limitante para expandir negocios, disponen de pocas fuentes de información o tienen dificultad para acceder a ella individualmente, en general desconoce de la gestión empresarial. La falta de estructura es la característica principal, dificultad para acceder a cambios tecnológicos, a pesar de estar dispuesto a ellos, depende fundamentalmente del mercado interno, poca o escasa integración entre organizaciones micro empresariales.

En general el panorama de las microempresas hacen alusión a que 1 de cada 5 empresas subsisten al cabo del primer año, una de cada diez superan los dos años, también se indica que el microempresario debe enfrentar algunos fracasos, antes de alcanzar el objetivo (Cacciamani, 2004).

Cabe indicar que, las microempresas formadas por mujeres tardan más para iniciarse, pero tiene mayores posibilidades de éxito. El estilo de liderazgo femenino es acorde a las nuevas modalidades de gestión empresarial: estructura horizontal y menos jerarquizada, más flexible y versátil.

Por otra parte, Oddone, en su texto “Una alternativa de Política Social para los trabajadores de mayor edad, un análisis de micro emprendimientos exitosos”, plantea una política, que contenga elementos ineludibles en esta área tales como: capacitación permanente, para adquirir las competencias necesarias a fin de desarrollar productos y servicios de calidad y con características competitivas, desarrollar las aptitudes emprendedoras a través de una formación adecuada, facilitar el acceso al crédito mediante programas de financiamiento responsable,

generar legislación adecuada para regular las actividades de emprendimientos innovadores, controlar la competencia desleal, propiciar redes, propender a la creación de una conciencia evaluativa de los emprendimientos, ya sea ex ante, durante y ex post y propiciar su aceptación. “Una alternativa de Política Social para los trabajadores de mayor edad. (Oddone, et al 2003:14)

Es preciso establecer la importancia de la cultura de la innovación para impulsar el desarrollo desde adentro, a fin de establecer un crecimiento sostenido a largo plazo, fomentando una cultura tecnológica y de actitudes innovadoras apropiadas a las necesidades y características de su contexto socioeconómico. Algunas de las claves de la cultura innovadora, aluden a una mayor creatividad, una educación permanente: en todo lugar y todo momento, una diversificación de la sociedad con una mayor riqueza de las interacciones mediante redes. (Cotec, 2005:498.)

El emprendimiento, para que sea de calidad debe construirse en procesos virtuosos que generen más beneficios que costo y que potencialmente agreguen valor y sustentabilidad a la actividad

Por otra parte, podemos inferir que existen normas Rectoras y principios de Gestión del Servicio de Atención al Emprendedor, que es un proceso de creación de empresas, que exige la formulación de lineamiento que definan la orientación general de su gestión, lo que determinará luego el perfil de sus procesos y servicios:

Atributos Claves	Criterio de éxito
Estandarizable	Conocer el conjunto de procedimientos y herramientas de apoyo que permitan abordar de forma sistémica y coherente, lo esencial de cada idea de negocio o iniciativa, en definitiva debe proveerse haciendo continuo el proceso de revisión y el estudio de la experiencia.
Confiable	El Servicio de atención al Emprendedor, tendrá éxito en la medida que demanden sus servicios, y a la vez dependerá del grado de confiabilidad que se tenga, tal como la transparencia de los resultados, claridad sobre el apoyo que se puede solicitar, es decir adecuación sobre las iniciativas iniciales, manejo de la confiabilidad, y la probabilidad de alcanzar resultados positivos.
Sencillo y orientado al proceso clave	Proceso de gestión y servicio orientado hacia la necesidad del emprendedor, dimensiones y capacidad de respuesta de acuerdo a la demanda y la dedicación al negocio.
Articulador de relaciones	Especialmente de actividades de promoción, apoyo de terceros tales como los mismo clientes, especialistas, universidades, a lo que se suma la incorporación de empresarios padrinos, convenios con entidades crediticias, fuentes de inversión y fuentes de financiamiento, acuerdos de cooperación,
Modular Escalable	Proveer el crecimiento de acuerdo a la demanda
Sostenible	Alta productividad como resultado adecuado de la organización, capitalización a través del diseño de productos de alto valor, así como mecanismos de cofinanciamiento, y ampliación progresiva de la cartera de clientes.
Orientado al cliente y a los resultados	Continuidad y vinculación de los emprendedores.
Innovadores	Capacidad de diseñar procesos y crear herramientas
Integralidad	Capacidad de respuesta oportuna y eficiente

Fuente: "Metodología de Atención al Emprendedor para la Formación de Empresa", Rodríguez, et al, 2002.

Desafíos que deben superar el micro emprendedor y el microempresario: El micro emprendedor con el microempresario tienen que superar ciertos obstáculos, para poder salir de su situación de pobreza; primero que todo, es necesario indicar que no todas las personas tienen cualidades para convertirse en micro emprendedores o microempresarios, al respecto las personas deben desarrollar ciertas cualidades o actitudes personales, tales como:

- Confianza en sí mismo.
- Capacidad para tomar decisiones y asumir riesgos.
- Habilidades para resolver problemas y negociar.
- Contar con iniciativa, creatividad e ingenio.
- Tener perseverancia.
- Obtener y analizar información.
- Poseer visión de futuro en cuanto a actividades a realizar y obstáculos a vencer.
- Capacidad para aceptar críticas y sugerencias.
- Ser extrovertido y capaz de relacionarse con gente.

Por otra parte, se señalar que el microempresario tiene que saber formular su emprendimiento, es decir, tiene que poder:

- Elegir una actividad sustentable.
- Detectar las necesidades del mercado.
- Armar un plan de negocios.
- Gestionar con eficiencia su microemprendimiento.
- Llevar la contabilidad y resolver cuestiones administrativas.

- Separar la contabilidad familiar y del negocio. (Rodríguez y Vidal et al. 2003:15 - 16).

Con respecto a las fortalezas, mencionados en el texto “Programa Nacional de Apoyo a Microempresa Urbana”, se establece que los casos exitosos se deben a factores claves tales como: la detección de la necesidad de financiamiento, la cultura y la existencia de un mercado para la producción, llegando a los sectores más pobres, a través del microcrédito, Haciendo alusión además a la perspectiva de género que potencia el impacto del microcrédito. También se informa que no todas las experiencias tienen éxito, las diferencias culturales pueden complicar la implementación de modelos exitosos, a lo que se suma que la sustentabilidad se logra luego de muchos años de funcionamiento, a lo que se suma que se sugiere un sistema financiero estable.

Por otra parte, Oddone (2003), en su texto “Un análisis de Microemprendimiento exitosos”, resalta los elementos ineludibles para una política emprendedora, tales como:

1. Capacitación permanente para adquirir las competencias necesarias a fin de desarrollar productos y servicios de calidad y con características competitivas.
2. Desarrollar las aptitudes emprendedoras a través de una formación adecuada.
3. Facilitar el acceso al crédito mediante programas de financiamiento responsables.
4. Generar una legislación adecuada en los aspectos impositivos y previsionales para la fase inicial de los emprendimientos.
5. Controlar la competencia desleal.
6. Propiciar redes.

7. Proponer la creación de una conciencia evaluativa de los emprendimientos, ya sea ex ante, durante y ex post y propiciar su aceptación.

En suma, se plantea que en el largo plazo las políticas tiendan a favorecer empresas dinámicas, sustentables, que creen valor en un medio ambiente de trabajo adecuado y que contribuyan de alguna manera al desarrollo económico del entorno.

IV. MARCO METODOLOGICO

En este apartado se presentan los elementos más significativos del proceso metodológico escogido en la realización del estudio, lo que permitió la realización del trabajo de campo y sus consideraciones específicas en torno a la recolección de datos y rigurosidad que permitiese apuntar directamente a la consecución de los objetivos de la investigación.

4.1 Tipo de Investigación. La investigación realizada adoptó el paradigma cualitativa de carácter descriptivo, este último fundamentado en que sobre el tema se carece de antecedentes preliminares a nivel teórico o estudios similares, en la comuna de Padre Las Casas, que permita un nivel más complejo en términos de análisis como lo es el comparativo. Se opta por la opción cualitativa en la medida que esta posibilita llevar a cabo una investigación más completa sobre un tema particular que abarca a un grupo de usuarios que pertenecen al Programa Puente, y que fueron apoyados con un Programa Apoyo al micro emprendimiento, durante el periodo 2008, buscando contribuir a que mejorar sus condiciones de vida, desde el ámbito económico a través del desarrollo de su capacidades personales. En este sentido, se recolectó información desde el punto de vista de los beneficiarios, sobre un contexto particular, siendo este el foco de análisis, por lo cual la estrategia metodológica desde lo cualitativo permitió abordar directamente los objetivos propuestos en el estudio.

4.2 Diseño de investigación. El método utilizado en la presente investigación, es el Estudio caso, con especial referencia a la propuesta de la guía práctica para la elaboración de estudios de caso, sobre buenas prácticas en Gerencia Social, cuyo autor es Juan Carlos Cortazar Velarde y Michael Barzelay (2004). En tal sentido, el caso de estudio es el programa de microemprendimiento de la comuna de Padre Las Casas durante el año 2008.

Se consideró necesario abordar el presente estudio a través del estudio de caso, dado que resulta ser una estrategia de investigación adecuada para analizar el despliegue de las prácticas gerenciales, pues permite investigar fenómenos

contemporáneos dentro de su contexto natural y considerar sus múltiples dimensiones y características, de esta manera la consideración de la naturaleza procesual del estudio (las prácticas gerenciales) nos conducen a discernir la pertinencia del estudio de caso como método a utilizar.

En este sentido analizar la experiencia singular no es la finalidad de la tarea investigativa, sino un medio o instrumento para contribuir a desarrollar un campo de conocimiento profesional, en este caso, el campo de la gerencia social, analizando experiencias como un medio para generar conocimiento sistemático sobre el desarrollo y la operación de las prácticas de Gerencia Social.

4.3 Sujetos participantes del estudio. Durante el proceso de trabajo de campo se trabajó durante el estudio con 10 familias con emprendimientos financiados por el programa durante el año 2008. El muestreo cualitativo usado es el teórico intencional, en la medida que se seleccionaron directamente desde la base de datos del programa emprendimientos que hubiesen tenido resultados considerados como buenos en la evaluación del programa, y otros que estuviesen en la categoría de no exitosos, para así obtener información directamente desde los casos que permitiesen identificar los factores de éxito o fracaso, como asimismo los efectos de los emprendimientos en la economía familiar. Ambas condiciones de los casos permitía la reconstrucción del proceso de gestión, implementación y evaluación del programa desde el punto de vista de los beneficiarios y tomando como marco de referencia el enfoque de gerencia social para su estructuración.

Las características de los sujetos participantes en el estudio fueron:

- Usuarios (as) de Programa Puente de la comuna de Padre Las Casas.
- Hombres y mujeres beneficiarios de los programas Microemprendimientos 2008. Cabe señalar, que se solicitan usuarios de ese periodo, dado que se requiere un tiempo de ejecución de las iniciativas para poder dimensionar

sus efectos y logros. Del mismo modo, se seleccionaron aquellos que habían tenido diferentes resultados de éxito de acuerdo a la evaluación del programa.

- Residentes en la comuna de Padre Las Casas, de los macro sectores de Maquehue Zanja y Truf Truf.
- Disposición de los sujetos para participar en el estudio.

4.4 Unidad de Análisis. Las unidades de análisis consideradas en la presente investigación están dadas por:

- Los discursos de los sujetos participantes. (Beneficiarios, FOSIS a través de la unidad de microemprendimiento, Apoyos Familiares, Consultoras)
- El análisis fuentes secundarias del programa Puente en base a prácticas gerenciales del Programa Microemprendimiento, y el trabajo en red presente durante el proceso de desarrollo del programa durante el periodo 2008.

4.5 Técnicas de recolección de información. Para la recolección de datos se utilizó la técnica entrevista en profundidad, la cual consiste en “reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros dirigidos, a la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras. Las entrevistas en profundidad siguen el modelo de una conversación entre iguales, y no de un intercambio formal de preguntas y respuestas” (Taylor y Bogdan, 1996:101). Cabe señalar que estas entrevistas en profundidad se realizaron en los domicilios de los usuarios o beneficiarios de los programas.

Por otra parte, se estimó necesario aplicar entrevistas semi-estructuradas, a encargados de programa microemprendimiento FOSIS y representantes de las Consultoras que desarrollaron el programa durante ese periodo, a fin de realizar una triangulación, presente como criterios de rigor, y que permitiese también la reconstrucción del proceso de gerenciamiento del programa en las localidades mencionadas de realización del estudio.

4.6 Criterios de Rigor. Los criterios de rigor utilizados en la investigación corresponden a la triangulación de fuentes y la saturación. La triangulación de fuentes, pretende combinar fuentes de información, informantes externos e internos, donde se recabará antecedentes de los usuarios, los representantes y funcionarios de la Consultora que ejecutaron el programa durante el periodo y encargados del programa microemprendimiento del FOSIS; a lo que se suma revisión de documentos relacionados con los objetivos de la investigación que contraste la opinión de los informantes o usuarios del Programa en referencia, a fin de recoger observaciones, apreciaciones, desde una variedad de ángulos o perspectivas después de compararlas y contrastarlas.

En relación a la confiabilidad, estará enfocada a la confiabilidad interna, asegurando a través de la estandarización de los registros de los instrumentos a aplicar, puesto que se mantendrá un registro grabado y escrito de los mismos.

Del mismo modo, el trabajo prolongado en el lugar otorgó un conocimiento exhaustivo del contexto analizado, y específicamente la observación del microemprendimiento que permitiendo recabar antecedentes y producir categorías de análisis por saturación de la información.

V.- PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS

La presentación y análisis de resultados de la investigación están en orden a los objetivos de investigación, los que permitirán establecer las conclusiones finales del estudio:

5.1.- Caracterización de los micro emprendimientos analizados

El trabajo de campo se realizó con 10 beneficiarios del Programa Apoyo al Micro emprendimiento del año 2008, apoyados con recursos FOSIS, en el marco del Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas, y específicamente de los macro sectores rurales de la comuna como: Maquehue Zanja y Truf Truf, principalmente, cuyos rubros se detallan a continuación:

CASO Nº	EMPRENDIMIENTO	EVALUACION DE: ÉXITO O FRACASO
1	Producción de Miel	SI
2	Producción de Hortalizas	SI
3	Producción de Hortalizas	NO
4	Artesanía en Lanas	NO
5	Producción Ovina	SI
6	Producción de Hortalizas	SI
7	Confecciones	SI
8	Artesanía en Lanas	SI
9	Confecciones	NO
10	Crianza de Cerdos	SI

Caso de Estudio N°1

- Nombre del Beneficiario directo: Sergio Peña Pichulmán
- Escolaridad: Sin escolaridad, no obstante, a pesar de no haber cursado estudios formales, maneja la lecto escritura y las operaciones básicas que le han permitido desarrollar su negocio.
- Tipo de emprendimiento individual: Producción de miel
- Localización: Maquehue Zanja, comunidad Rapa Maquehue, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La iniciativa del micro emprendimiento del usuario, comienza hace aproximadamente 10 años a través de otra institución que beneficio a un comité del sector de Maquehue, integrado por 16 personas, donde el beneficiario en ese entonces no tenía ninguna noción sobre el emprendimiento, aunque manifestó que siempre le gustaron las abejas, y a pesar de no dominar la lecto escritura quiso integrarse al comité por el entusiasmo y la necesidad de conocer más sobre el rubro.

Al comienzo la iniciativa estuvo en riesgo debido que los socios y él no manejaban los cuidados pertinentes de la crianza de abejas, por lo cual hubo perdida, el beneficiario partió con 5 cajones, que debió pagarlos con miel; cabe señalar que, durante el proceso hubo cambio de técnico asesor, lo que provocó que no sabían cómo alimentar a las abejas las cuales casi murieron; no obstante, el beneficiario siguió las indicaciones propuesta por el técnico para salvarlas, aunque manifiesta que gasto mucho dinero, que él sabía que en algún momento

recuperaría. La primera cosecha de miel, fue aproximadamente trescientos veinte kilos que a través del técnico que les asesoraba fueron exportados a Estados Unidos, pero en definitiva el negocio sólo se mantuvo no con grandes ganancias.

Años más tarde el usuario fue beneficiario del Programa Puente, del Sistema Chile Solidario, por medio del cual obtuvo la posibilidad de acceder a un financiamiento básico para alguna iniciativa de negocio, a través del programa Micro emprendimiento, recursos FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social), donde obtuvo una inversión de \$310.000.-, destinadas a aumentar los insumos para trabajar en el rubro de abejas.

Dado que el beneficiario es el principal proveedor del grupo familiar y una de sus actividades es la crianza de abejas, mostró interés por seguir el rubro, a través de la adquisición de insumos para complementar su negocio. En tal sentido, la iniciativa podría contribuir al objetivo del programa aprovechando las competencias y experiencia que ya había adquirido el emprendedor en el negocio de abejas.

Cabe señalar que, al momento de realizar el diagnóstico, el emprendedor indica que no cuestionaron su iniciativa de negocio, puesto que ya poseía experiencia en el rubro, tuvo en algún momento Asistencia Técnica de PRODESAL y estaba la motivación para continuar en el área.

Para la ejecución de la iniciativa, una vez realizado el diagnóstico por la consultora a cargo de la implementación del programa en la comuna y aprobado su emprendimiento, se realizaron las primeras reuniones de capacitación, donde permitieron desarrollar un plan de negocios. La segunda etapa estuvo abocada a la entrega de insumos consistente principalmente para completar el negocio de abejas, tales como: cajones con núcleos abejas, cera estampada, alzamador, ahumador y overol apícola. En tercer momento se le entregó orientación acerca de formalización de negocio y redes de apoyo comunal y regional en los temas de micro emprendimientos o capital semilla, a los cuales podrían complementar su iniciativa de negocio.

El contexto donde se ubica la iniciativa de emprendimiento del usuario, es el sector de Maquehue Zanja, sector rural de la comuna de Padre las Casas, cuya actividad es principalmente agrícola y hortícola; en el caso del usuario, posee aproximadamente unas 3 has, donde se visualiza crianza de aves, cerdos, abejas y producción hortícola, cabe señalar que en el predio se ubican 50 cajones de abejas aproximadamente.

Los clientes del beneficiario en el rubro elegido la producción de miel, son población general de la comuna, y entrega del producto a través de un técnico de INDAP, cuyo costo por kilo es de \$2.000.-

Con respecto al aporte del FOSIS, estuvo distribuido en \$55.000.-, para maquinaria y herramientas y \$255.000.- para la compra de insumos; por lo tanto, la inversión total fue de \$310.000.-

Caso de Estudio N°2

- Nombre del Beneficiario directo: Hipólito Ñancuqueo Peña.
- Escolaridad: 4to. básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Producción de Hortalizas.
- Localización: Rapa Maquehue, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: El beneficiario se dedica a la actividad hortícola, desde hace años, rubro heredado de sus padres, actualmente su principal actividad es la comercialización de acelgas, rábanos y porotos principalmente, verduras que otorga para su venta en la feria libre de la ciudad de Temuco. También recibió algunas instrucciones en el tema agrícola, asistiendo a algunas clases en la Universidad de Talca; No obstante, cabe señalar que, el usuario en referencia manifiesta bastante experiencia en el rubro, ante lo cual

indica “saber más que los técnicos”, dada su vasto conocimiento en el rubro hortícola.

Durante el periodo 2008, la persona en referencia salió favorecido con un Proyecto FOSIS, dirigido a las familias adscritas a Programa Puente, que le permitiría favorecer la producción de su rubro, donde se otorgo financiamiento en el sistema de riego, distribuida en \$245.000.- en compra de motobomba eléctrica más kit de instalación y \$65.000.- para compra de semillas hortalizas y fertilizantes.

El beneficiario, se caracteriza por su gran producción de hortalizas, siendo el beneficiario que mayor producción lo que le imprime un alto potencial para la comercialización, la que se ha visto reforzado por el sistema de riego adquirido mediante el proyecto. Además posee potencial de desarrollo, debido a la calidad del producto, a pesar que hay problemas de agua en el sector durante la temporada estival.

Cabe señalar que, en su principal actividad que es el cultivo de hortalizas, es apoyado por su grupo familiar, a fin de reforzar su negocio y mejorar su actividad económica, lo cual constituye su red de apoyo en su micro empresa familiar.

El sector donde vive la persona en referencia se caracteriza por ser un lugar, dedicado a la producción de hortalizas, y según antecedentes de la familia y lugareños ha sido apoyado con asistencia técnica de Instituciones Estatales, lo que ha permitido otorgar un mayor realce al rubro, en el cual también colaboran sus hijas apoyando en la producción y contrata a personas para que contribuyan en el cultivo de hortalizas.

Caso de Estudio N°3

- Nombre del Beneficiario directo: Filomena Henríquez Sandoval.
- Escolaridad: 6to. básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Producción de Hortalizas.
- Localización: Pichico, sector Truf Truf, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La Beneficiaria posee experiencia en el rubro, según manifiesta desde niña se ha dedicado a la venta de hortalizas; no obstante, actualmente se constata que realiza un trabajo productivo en el marco de la subsistencia agrícola, ante lo cual hace aproximadamente cuatro años atrás, fue apoyada con el Programa PRODESAL, dependiente de INDAP, por medio del cual reforzaron el área de autoconsumo familiar.

Durante el periodo 2008, el FOSIS financió a la usuaria en referencia a través del Programa microemprendimiento, dirigido a las familias Puentes, la cantidad de \$200.000.- para compra de polietileno para invernadero, mas malla de cierre perimetral mas carretilla y alambre de púa, a lo que se suma compra de \$110.000.- para adquisición de semillas hortalizas y fertilizantes.

Es importante mencionar que, a pesar que el proyecto tenía un sentido comercial, según antecedentes otorgados por la beneficiaria no cumplió el objetivo manifestando que fue poco el aporte entregado, a lo que atribuye su fracaso en el emprendimiento.

Por otra parte, lo que se pudo constatar en terreno y en entrevista con la usuaria, que no le dedicaba tiempo al tema hortícola, dado que posee múltiples funciones en su sector, en especial la de dirigente lo que le demanda tiempo según lo que manifiesta la persona en referencia; no obstante, a pesar de tener las intenciones de trabajar en el rubro hortícola con su esposo, él no presenta buena salud según lo que indica, dificulta aún más la labor y no cuenta con el apoyo de sus hijos dado que ellos estudian.

En definitiva actualmente desarrolla una actividad de auto subsistencia desarrollada principalmente por su esposo

Caso de Estudio N°4

- Nombre del Beneficiario directo: Luisa García García.
- Escolaridad: 2do. Medio.
- Tipo de emprendimiento individual: Artesanía en lanas.
- Localización: Calbuco, sector Truf Truf, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La usuaria en referencia se dedica a la artesanía en lanas, principalmente a la elaboración de chales y fajas, con pertinencia étnica, oficio heredado por su madre hace un par de años, actividad que arroja un ingreso de subsistencia, debido a que es de forma esporádica, y otorga un aporte económico inestable, que sólo alcanza a cubrir sus necesidades básicas.

Es necesario indicar que, la usuaria no registra asistencia técnica previa al proyecto. Con respecto al aporte otorgado por el FOSIS, correspondió a adquisición de un telar por la suma de \$200.000.- más \$110.000.- en compra de lana hilada.

Se constata en terreno y en entrevista sostenida con la usuaria, que no manifiesta interés por asociarse o indagar en relación a asociaciones que trabajan en el mismo rubro que ella, sólo indica que no conoce lugares de venta.

Cabe señalar que, es una de las beneficiarias más jóvenes del grupo y a pesar de conocer sobre el rubro a través de su madre, se muestra poca constancia en su emprendimiento.

A nivel general es, uno de los casos que posee más integrantes en el grupo familiar, nueve personas, siete de ellos niños en edad estudiantil y uno discapacitado.

La joven es madre de una niña de 5 años, sin recibir aporte económicos del padre de su hija, por consiguiente, sus principales ingresos son los obtenidos a través de trabajos en la confección de artesanía mapuche, principalmente chales.

Su vivienda se encuentra ubicada cercana a la carretera del sector, posee acceso a los medios de transporte a la ciudad de Temuco.

Caso de Estudio N°5

- Nombre del Beneficiario directo: Isolina Catricura Martin.
- Escolaridad: 3ero. Básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Producción Ovina.
- Localización: Pilpilco, sector Maquehue, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La señora Isolina es, madre jefa de hogar, al cuidado de una de sus hijas de 14 años, realiza labores hortícolas, principalmente para autoconsumo familiar; No obstante, durante el periodo 2008, se le benefició

con un proyecto de micro emprendimiento recursos FOSIS, donde se le otorgó 3 ovejas, actualmente posee 12, lo cual refleja el progreso de su emprendimiento. Durante ese periodo, a parte de los 3 ejemplares ovinos, lo cual tuvo un costo de \$150.000.-, también recibió la cantidad de \$160.000.-, destinados para la compra de planchas de zinc (cobertizo), mas mallas de cierre perimetral y alambre de púas, e implementación de botiquín de sanidad animal.

Es necesario indicar que, la usuaria posee experiencia en la crianza de ovinos desde niña, y su co aporte estuvo durante la presentación de su proyecto comprendió 11/4 has., a lo que se suma aporte propio en el ítem de infraestructura.

Según antecedentes otorgados por la usuaria, no registra asistencia técnica de alguna Institución.

La crianza de ovejas, es compartida con su hija, según la información otorgada por la usuaria, lo que le ha permitido desarrollar su emprendimiento, y el que ha aumentado su producción; actividad principal de la beneficiaria en referencia, y que según manifiesta le permite compartir tareas del emprendimiento desarrollado con su hija, en post de mantener su negocio de crianza de corderos.

Caso de Estudio N°6

- Nombre del Beneficiario directo: Olga Beltrán González.
- Escolaridad: 6to. Básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Producción de hortalizas.
- Localización: Maquehue, sector Laguna verde, comuna Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La beneficiaria en referencia, se dedica desde niña al rubro hortícola, y actualmente es su principal actividad que desarrolla con sus hijos, cuyas ventas la realizan en la feria libre de Temuco; por lo tanto, el aporte del FOSIS, a través del proyecto Microemprendimiento, complementa su rubro, a través de la adquisición de motobomba eléctrica más kit de instalación por un monto de \$215.000.- a lo que se sumó la inversión de \$95.000.- en compra de semillas de hortalizas y fertilizantes.

Cabe señalar que, según antecedentes otorgados por la usuaria, no ha recibido asistencia técnica de alguna institución, la experiencia que posee en el rubro fue heredada por sus padres.

En relación al financiamiento otorgado por el FOSIS, este consistió en un aporte de \$210.490.-, para adquisición de maquinaria y herramientas; \$99.510.- para compra de insumos; Por lo tanto, la inversión total fue de \$310.000.-.

Es importante indicar que, la beneficiaria en referencia, confiere mucha importancia al apoyo otorgado por sus hijos, en las faenas hortícolas, lo que contribuye a llevar a cabo su microempresa familiar, la cual es su principal fuente de ingresos económicos. Esta experiencia en el rubro también es complementada por la asistencia técnica recibida hace años atrás por medio del municipio, lo que permitió mejorar el cultivo de hortalizas, por medio de la incorporación de riego, lo que fue un aporte significativo que manifiesta la usuaria que le ha permitido mantener y aumentar el cultivo de mejor calidad.

Caso de Estudio N°7

- Nombre del Beneficiario directo: Sonia Monsalve Herмосilla.
- Escolaridad: 2do. medio.
- Tipo de emprendimiento individual: Costuras.
- Localización: Curaco, sector Truf Truf, comuna de Padre Las Casas.

- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La beneficiaria en referencia, posee experiencia en el rubro de corte y confección, aprendido en el liceo técnico, en el cual estudió durante dos años aproximadamente, lo cual le otorgó nociones básicas en esta área, labor desarrollada a la fecha, pero con herramientas básicas (máquina de coser), que por el uso del tiempo está en mal estado, producto de lo cual renovó sus herramientas con el apoyo del Programa Micro emprendimiento FOSIS.

La especialidad de la usuaria en referencia es la confección de ropa con pertinencia étnica, es decir vestuario mapuche utilizado por las personas que residen en el sector rural específicamente, rubro en el cual desea seguir desarrollándose, a través de la adquisición de insumos otorgados por el FOSIS; por consiguiente, la usuaria solicitó la adquisición de una nueva máquina de coser, por un monto de \$175.000.- y \$135.000.- para compra de telas y artículos de botonerías.

Cabe señalar que, la usuaria no posee competencia en el sector, pero si experiencia en el rubro y clientela lo que le permitió mejorar su negocio según manifiesta con la adquisición de nueva maquinaria a través del programa micro emprendimiento, recursos FOSIS.

También hace alusión al apoyo de su familia, en la distribución de tareas del hogar, lo que le permite dedicar más tiempo a su actividad de confección de vestuario.

Caso de Estudio N°8

- Nombre del Beneficiario directo: Lucia Marilaf Huencho.
- Escolaridad: 2do. Básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Artesanía en lanas.
- Localización: Curaco, sector Truf Truf, comuna de Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: Beneficiaria posee experiencia en el rubro desde los 15 años de edad, heredado por una tía, donde confecciona mantas y chales con pertinencia étnica, posee implementos para la confección de artesanía, como la máquina para la elaboración de estos insumos, sólo le faltaba mejorar su negocio con la adquisición de lanas, para aumentar su producción.

Es importante mencionar que, la persona en referencia posee entrega de sus productos a intermediaria de la ciudad de Temuco, lo que permite tener ingreso cada cierto tiempo a través de su labor como artesana. No registra asistencia técnica.

La inversión total de los recursos FOSIS, otorgados a la beneficiaria, consistió en la compra de lana hilada, por la suma de \$310.000.-

Es importante indicar que, la usuaria en referencia, se apoya en un familiar para la entrega de productos en la ciudad de Temuco, dado que habla mayoritariamente el mapudungun.

Caso de Estudio N°9

- Nombre del Beneficiario directo: Hilda Sandoval Sandoval.
- Escolaridad: 8tavo. Básico.

- Tipo de emprendimiento individual: Costuras.
- Localización: Comunidad Lleuvul Sandoval, sector Truf Truf, comuna de Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: Beneficiaria en referencia posee experiencia en el rubro de costuras desde niña heredada de su madre, actividad que mantiene a la fecha pero principalmente para arreglo de ropa de su familia; No obstante, la usuaria manifiesta que ha tenido la necesidad de realizar su emprendimiento en el área comercial; Por lo tanto, cuando salió favorecida con el proyecto FOSIS, no dudo en solicitar una nueva máquina de coser , telas e hilos para implementar su negocio ante lo cual requirió del FOSIS, el apoyo en renovar máquina de coser, puesto que la que poseía era de larga data.

La usuaria no posee un emprendimiento en algo específico, principalmente se dedicara al arreglo de ropa y diseño de sábanas y manteles, cuyo servicio es otorgados a las personas de su sector, tampoco cuenta con experiencia técnica. En relación a los dineros del proyecto, fueron distribuidos en la compra de máquina de coser por la suma de \$175.000.- y \$135.000.- para la compra de telas e hilos.

Cabe señalar que, la beneficiaria es madre jefa de hogar a cargo de sus dos hijos en edad estudiantil, ante lo cual el apoyo en el micro emprendimiento, se convierte en uno de los apoyos fundamentales a fin de mejorar su economía familiar, según manifiesta la usuaria.

Caso de Estudio N°10

- Nombre del Beneficiario directo: Graciela Riffo Millahual.
- Escolaridad: 8tavo. Básico.
- Tipo de emprendimiento individual: Crianza de Cerdos.
- Localización: Comunidad Lleuvul Sandoval, sector Truf Truf, comuna de Padre Las Casas.
- Fecha de inicio – término del proyecto: Agosto 2008 a mayo del 2009.

Descripción del emprendimiento: La Sra. Graciela, manifiesta que no poseía mayor experiencia en el rubro de crianza de cerdos, pero siempre tuvo el interés por entrar en el negocio, dado que había escuchado buenas referencias económicas, de las personas que se dedicaban a la crianza de cerdos, idea que la motivo para solicitar a través del programa Micro emprendimiento, insumos por \$190.000.-, para la compra de planchas de zinc, para la construcción de un cobertizo, cierre perimetral y alambres de púas, a lo que se suma compra de chanchillas Landrace, por la suma de \$120.000.-

La señora Graciela, realiza labores netamente de crianza de aves, y efectúa labores de casa, lo que le permite dedicar más tiempo al negocio de crianza de cerdos según manifiesta, situación que es favorable para la crianza de cerdos, se suma a ello dentro de sus posibilidades, el apoyo de sus hijos en el cuidado de los cerdos en su momento libres, lo que según manifiesta constituye en un apoyo.

5.2 Prácticas de Gerencia Social del programa de microemprendimiento.

El desarrollo de este apartado está dividido en dos partes, en primera instancia es del todo relevante realizar una descripción de la implementación del programa de microemprendimiento destinado a beneficiarios del Programa Puente en la comuna de Padre Las Casas, y en un segundo momento, se realizará un análisis de la investigadora referente a las prácticas de gerencia social involucradas en el programa señalado, para lo cual se toma como referente analítico diagrama de proceso señalado por Mokate y Saavedra especificado en la página 14 del marco teórico – referencial.

5.2.1 Programa de Microemprendimiento con beneficiarios del Programa

Puente en la comuna de Padre Las Casas: En la fundamentación del programa se tiene que la pobreza tiene causas que aluden principalmente a expresiones económicas y socioculturales, sin embargo a pesar de que la extrema pobreza involucran una serie de obstáculos que dificultan el desarrollo de las personas que la enfrentan, estos no son del todo insuperables, pues la generación de estrategias de sobre vivencia y adaptación que las personas indigentes logran desarrollar, da cuenta de un cúmulo de energías que pueden ser potenciadas a favor del mejoramiento de sus condiciones de vida, es por ello que el Fondo de Solidaridad e Inversión Social FOSIS, posee una oferta programática que busca apoyar a las familias adscrita al Programa Puente del Sistema Chile Solidario, que tengan una iniciativa productiva o idea de negocio, a través de la cual puedan superar la línea de la indigencia o de esta manera poseer un trabajo, lo esencial es considerar que esta relación pretende motivar y comprometer a las familias con sus propios procesos de promoción.

El programa de Apoyo al Microemprendimiento, durante el periodo 2008, estuvo dirigido exclusivamente a personas adscritas al Programa Puente del Sistema Chile Solidario, dado que tal como se mencionó anteriormente el programa en referencia es una estrategia de intervención psicosocial que brinda un apoyo

integral a familias que viven en condiciones de extrema pobreza para que ellas logren satisfacer sus necesidades básicas a través de la generación de ingresos económicos superiores a la línea de indigencia, y activen las habilidades necesarias para su integración a las redes locales disponibles.

Para la ejecución del programa Apoyo al Microemprendimiento, el FOSIS llamó a concurso público, a fin de que una consultora, lleve a cabo el proceso de ejecución del programa en referencia, en el territorio de la comuna de Padre Las Casas, cuyo objetivo estaba dirigido a que “Hombres y mujeres desocupados (as) generen ingresos autónomos por un monto superior a la línea de indigencia”. Ante esta situación se adjudicó la propuesta la Consultora Sociedad de Profesionales Gestión y Desarrollo Sur limitada, cuya labor fue trabajar prestando asesoría a 100 beneficiarios del Programa Chile Solidario de la comuna de Padre Las Casas, los cuales fueron seleccionados teniendo en cuenta los criterios de prelación entregados por FOSIS y teniendo en cuenta las características personales de los beneficiarios en base a los datos obtenidos mediante la ficha de caracterización y diagnóstico del entorno.

El objetivo general del programa fue Contribuir a que los beneficiarios y beneficiarias mejoren sus condiciones de vida, interviniendo específicamente en la dimensión económica de la pobreza a través del desarrollo y uso de sus capacidades personales.

5.2.1.1 Implementación: En relación a los componentes del Programa Microemprendimiento se clasificaron:

- Servicio de Apoyo Integral para el microemprendimiento, el cual tiene las siguientes líneas:

- Línea de Servicio de Apoyo Integral para el microemprendimiento.
- Línea de Financiamiento para el microemprendimiento.

Este componente financia proyectos ejecutados por Instituciones intermediarias a través de los cuales se pone a disposición de los beneficiarios

y beneficiarias del programa, una oferta amplia de servicios que integre la diversidad de necesidades de apoyo requeridos por éstos para lograr su inserción laboral.

La Línea de Servicio de Apoyo Integral para el microemprendimiento, hace referencia a que los beneficiarios y beneficiarias del programa reciben una combinación de servicios especializados de apoyo al microemprendimiento, que mejor responde a sus características específicas asociadas entre otros factores a su formación y experiencia laboral previa, y a sus intereses en el área económica.

La intervención debe permitir fortalecer las capacidades personales de los beneficiarios y beneficiarias para enfrentarse al mundo del trabajo independiente y por otra parte la intervención debe orientarse al desarrollo de conocimientos y competencias técnicas necesarias para la implementación de la actividad laboral independiente o microemprendimiento.

El producto de la línea, es decir los bienes y servicios que el ejecutor debe garantizar como consecuencia la realización de las actividades contempladas, es que los usuarios (as), obtiene un servicio de apoyo integral para el microemprendimiento, que les permite insertarse en el mercado laboral de manera independiente.

El tipo de servicio que debe poner a disposición de los beneficiarios, en el caso de un desenlace laboral independiente es:

- Capacitación y apoyo técnico para el fortalecimiento y desarrollo de sus capacidades personales: A través de este servicio, los beneficiarios y beneficiarias acceden a un conjunto de acciones individuales y/o grupales destinadas a reconocer, fortalecer y desarrollar sus capacidades personales, con el fin de aumentar su habilitación para el trabajo e implementar un microemprendimiento económico exitoso.

- Cursos de capacitación laboral, nivelación o actualización de oficios: Se trata de servicios de actualización nivelación y/o de capacitación en oficios, siempre y cuando se oriente un desenlace laboral independiente (microemprendimiento); a lo que se suma, el incentivo a capacitación en actividades que incorporen tecnologías que den un valor agregado y aseguren ingresos estables.
- Capacitación y apoyos técnicos para la formulación de Planes de Negocios: Este servicio está destinado a prestar capacitación y asistencia técnica en el proceso de identificación de la actividad económica que va a desarrollar y en la elaboración de un plan de negocios que permita implementar dicha actividad económica. Esto se realiza a través de un plan de trabajo definido con cada usuario/a, o grupo de ellos (esto cuando se refiere a una iniciativa de carácter asociativa), y contempla acciones orientadas a la entrega de asesorías en conocimientos técnicos en los procesos productivos, jurídicos u otros que son entregadas en forma directa, presencial y personalizada.
- Capacitación y apoyos técnicos para la comercialización de bienes y servicios: Este servicio está orientado a prestar capacitación y asesoría técnica al beneficiario/a que se inserta de manera independiente, en la diversidad de materias vinculadas con el posicionamiento de su producto o servicio en el mercado.
- Capacitación y apoyos técnicos para la gestión administrativa y gerencial de la actividad económica: Este servicio está destinado a prestar capacitación y asesoría en la diversidad de materias relacionadas con la gestión de la actividad económica, una vez que se está implementando. Se contempla acciones de apoyo en materias de administración del negocio, de vinculación con proveedores y clientes, de consultoría en materias del proceso productivo, asesoría legal entre otras.
- Acompañamiento y seguimiento a la implementación de las actividades económicas: Destinadas a garantizar la correcta ejecución del plan de

negocios financiado, así como también detectar, intervenir y resolver oportunamente los problemas derivados de la implementación de la unidad económica, hayan sido estos previstos en el plan de negocios o no.

Línea de financiamiento para el Microemprendimiento: El producto de esta línea es que los beneficiarios y beneficiarias disponen de financiamiento para su inserción laboral independiente (microemprendimiento). Las principales actividades son:

- Administración de fondo de financiamiento de capital para la inserción laboral independiente, lo que incluye por parte del FOSIS, el traspaso de los recursos al ejecutor intermediario para el financiamiento del plan de negocio.
- Apoyo en el proceso de adquisición de los bienes e insumos necesarios para la implementación del plan de negocios, expresado en acompañamiento al proceso de cotización y/o compra.

La duración máxima de los proyectos podrá ser hasta 12 meses.

5.2.1.2 Propuesta de Intervención: La Consultora Gestión Sur Ltda., propuso un proceso de intervención en base a una metodología cualitativa a fin de lograr el desarrollo de un conjunto de objetivos procedimientos, actitudinales y de contenido que permitan potenciar y desplegar ciertas habilidades y conocimiento de los beneficiarios, con lo que se persigue que los beneficiarios y beneficiarias en forma individual aumenten su dotación de capital; a lo que se suma el desarrollo de un Plan de Negocios, destinado a superar los obstáculos para desarrollar su actividad económica o emprendimiento individual, tanto relativo al mercado como a las características particulares de ellos. También, se pretendió aumentar sus habilidades, competencias y destrezas que mejoraran la gestión empresarial en la temática de la asesoría, a través de talleres.

Se desarrolló un proceso de intervención en tres fases: Uno enfocado a la realización de Diagnóstico Local, que implicó la recolección de antecedentes e

información de la zona a partir de fuentes tales como la Dirección de Desarrollo Comunitario, Unidad de Intervención Familiar, Programas de Desarrollo Campesino (PRODER –PRODESAL), Oficina de Intermediación laboral (OMIL), Unidad de Desarrollo Local (UDEL), principalmente. A ello además la consultora propuso la realización de visitas en terreno a las familias de los beneficiarios por parte del equipo Técnico – Profesional (1 Antropólogo, 1 Ingeniero Agrónomo y 1 Técnico Agrícola), con el objeto de tener una visión clara respecto de las características, disposición e interés de cada beneficiario, así como de las posibilidades de éxito real de sus iniciativas de negocio. (Micro emprendimiento).

La Segunda fase correspondió a la Realización de talleres de capacitación grupales, donde se desarrollaron cinco talleres grupales divididos por temas, los cuales tuvieron una duración de 5 horas cada uno, dividido en tres grupos, dos de ellos de 33 personas y uno de 34, en los que se propone abordar características del entorno (mercado local), ideas de negocios, fortalezas y debilidades (capacidades micro empresariales), oportunidades y dificultades del entorno, elaboración del plan de negocios, contabilidad básica (costos, utilidades, registros contables, etc.), permisos municipales, iniciación de actividades, comercialización, redes de apoyo, entre otros. Además se consideró el Apoyo en la realización de los talleres, un profesional con enfoque de género y un profesional especialista en la metodología de Creación de Empresas y Formación de Empresas (CEFE) cuyo principal objetivo es mejorar la actuación Empresarial a través del autoanálisis guiado, estimulación del comportamiento emprendedor y fortalecimiento de las aptitudes empresariales, que fueron aplicadas en el desarrollo de los talleres.

Por otra parte, se consideró la realización de un acompañamiento al momento de realizar las compras, así como también la compañía por parte del equipo ejecutor en la entrega de los bienes adquiridos a los beneficiarios (as) momento en el cual se procedió a la firma del Acta de traspaso.

En esta etapa se realizó un seguimiento (acompañamiento) de los micros emprendimientos, por un periodo de tres meses, según la propuesta de la consultora, que fueron abordados por visitas mensuales (1 por mes), al domicilio o lugar donde se implemente el emprendimiento del beneficiario de 1.5 horas de duración cada una, en el cual se brindó asistencia y apoyo técnico específico orientado a fortalecer las áreas de trabajo identificadas en el plan de negocios de cada beneficiario. Es importante indicar que, durante el proceso se le otorgó una carpeta con los documentos que acreditan las compras (boletas, facturas, boletas depósito), además de un cuadro resumen de las materias y/o bienes adquiridos por los beneficiarios (as).

El plan de trabajo contemplaba talleres de capacitación en rubros específicos, que para el caso de beneficiarios (as) rurales apuntaba a manejo y producción animal (ovinos, porcinos, aves), manejo de cultivos hortícolas (bajo invernadero y al aire libre, así como uso eficiente de riego), se otorgaron cartillas informativas preparadas por la consultora, así como vinculación a instituciones públicas como por ejemplo INDAP, a través del apoyo técnico en la postulación al programa de recuperación de suelos degradados (SIRSD). En el caso de beneficiarios (as) urbanos abordaron temas como: capacitación en el uso de máquinas (máquina de coser, moto sierra principalmente), todo estuvo coordinado con los distribuidores, y la vinculación efectiva a Instituciones de Apoyo como Fondo Esperanza, kolping, CONAMA.

Se contempló según propuesta de consultora un taller grupal de retroalimentación de 5 horas de duración, en el que se compartió experiencias, dificultades y éxitos de los emprendimientos, se proporcionó una revisión general de los contenidos trabajados en los Talleres anteriores, se entregó información sobre las Redes de apoyo existente, invitando a un representante de alguna Institución; sumado a ello se realizó una actividad de comercialización de los bienes y servicios que desarrollan los beneficiarios, como una manera de publicitar y potenciar sus micro emprendimientos, donde se procedió a otorgar tarjetas de presentación.

5.2.1.3 Metodología general de la propuesta de intervención: Las características de los 100 beneficiarios en el Programa Micro emprendimiento del año 2008, dentro de los cuales se incluyen a los sujetos participantes en este estudio se caracterizan en términos generales en que el 80% de las jefaturas familiares están a cargo de un hombre, gran parte de las familias está constituida por el jefe de familia, su pareja y los hijos, el tamaño de las familias oscila alrededor de los 4.4 integrantes, el nivel de ingresos promedio de las familias es de \$60.000.-, y proviene básicamente del trabajo, de las pensiones y de los subsidios, en todas las familias, gran parte del gasto familiar se destina a alimentación y pago de servicios básicos.

La propuesta respondía a una metodología de carácter cualitativa en tanto esta permitió acceder a las perspectivas subjetivas de los beneficiarios en relación a sus actividades productivas y las expectativas que ellos poseen, así como también una relación vertical entre profesional de apoyo – beneficiario (a), caracterizada en la reflexión, cuyo apoyo técnico se transforma en un oyente activo y reflexivo para así captar las necesidades y expectativas de la gente. Para ello la empresa propuso una serie de talleres que se caracterizaron por ser expositivos – participativos, con apoyo de medios audiovisuales y uso de metodología CEFE, a través de los cuales se busco abordar y desarrollar un conjunto de contenidos los cuales fueron previamente adecuados para facilitar la comprensión de los beneficiarios, a lo que se sumaron técnicas, dinámicas y ejercicios prácticos con el fin de reforzar el aprendizaje e interiorización y comprensión de los contenidos tratados en los talleres, es así que se utilizaran técnicas y dinámicas de grupo que ayuden a conformar un grupo fuerte y cohesionado, pues es necesario lograr esto para asegurar la participación activa de la gente, para lo que es indispensable realizar talleres de forma dinámica, lúdica y participativa.

La metodología general utilizada está enfocada a reforzar los recursos intrínsecos de los beneficiarios (as) y la utilización de recursos externos que ofrece el entorno local. La metodología general a utilizar está enfocada a reforzar los recursos intrínsecos de los beneficiarios (as) y la utilización de recursos externos que ofrece

el entorno local. El modelo específico de intervención a utilizar es el “Modelo de solución de problemas”. El beneficiario bajo esta perspectiva es el agente principal del cambio y por lo tanto su rol es activo y participativo en todo el proceso de intervención, partiendo desde la selección del beneficiario, que se implementaron a través de los siguientes pasos:

Selección de beneficiarios, donde se recibieron listados de potenciales beneficiarios, a través de una reunión técnica con representantes de las Municipalidades, Encargada Unidad de Intervención Familiar (UIF), Apoyos Familiares, Agente de Desarrollo Local del Territorio, Representantes FOSIS (ADL) y representante del ejecutor. En dicha reunión participaron principalmente funcionarios de la Municipalidad y representantes del ejecutor, luego se programaron visitas domiciliarias a las familias identificadas en el listado y validarlas.

En la primera visita domiciliaria, el ejecutor procedió a informar sobre el servicio que el FOSIS pone a disposición y para conocer la disposición de la familia a participar en el programa de Apoyo al Micro emprendimiento, expresada en la Ficha de aceptación o rechazo, junto a ella se completa además la ficha de caracterización familiar. En la segunda visita el ejecutor en conjunto con la familia beneficiaria, procede a realizar un cuestionario denominado Diagnóstico de la situación actual, una vez aplicado, se define, en conjunto con la familia, quien será la usuaria directa del programa; lo anterior se determinará según algunas variables tales como: interés por el trabajo, interés por capacitarse, experiencia laboral, aporte al gasto familiar, si tiene algún tipo de capacitación, se ha percibido algún ingreso producto de su capacitación, de este modo los mayores puntajes fueron los candidatos potenciales a ser la persona usuaria directa del programa.

El ejecutor aplicó una entrevista semi-estructurada como instrumentos para la obtención de información respecto a los siguientes tópicos. Roles de cada integrante dentro del grupo familiar, obligaciones domésticas, relación de dependencia entre los cónyuges, disponibilidad para el trabajo, la importancia de la aplicación de este último instrumento, radica en la necesidad de incorporar una

perspectiva de género al proceso de selección, ya que los tópicos abordados apuntan a precisar el status, tanto del hombre como de la mujer al interior del hogar. Todo lo anterior asume un marco de conversación y dialogo con los integrantes del grupo familiar, para que en conjunto y de mutuo acuerdo se determine quién será la persona usuaria directa del programa, focalizando las necesidades de empleo, destrezas personales.

Luego comenzó el Diseño del Plan de Negocios, en esta etapa se trabajo en conjunto con los beneficiarios del programa en un taller grupal (máximo 40 beneficiarios), de 5 horas cada uno, así como en visitas individuales (2^a,3^a y 4^a visita) de 1.5 horas de duración por familia, considerando la opinión e interés de los beneficiarios y su familia, a lo que se sumó información recopilada en el informe evaluativo. El Plan de negocios de cada familia fue presentado al FOSIS y el municipio (UIF), a fin de aprobarlos o rechazarlos.

Posterior a la aprobación del Plan de negocios de cada familia y dentro de los 15 días siguientes, se procedió a acompañar a los beneficiarios (as) en las compras de materiales, insumos, maquinarias y otros, necesarios para la implementación de sus emprendimientos, a lo que se suma un periodo de seguimiento que contempla una duración de tres meses.

Resumiendo el proyecto planteaba 4 líneas de acción: Discusión de la propuesta, a través de visitas a familias beneficiarias y realización de actos; Participación, reforzando la adquisición de responsabilidades y pertenencia hacia los proyectos locales, para permitir la participación de hombres y mujeres en igualdad de condiciones; Perspectiva de género, en cada taller y visita a la familia donde se orientó sobre la importancia en la equidad de género y por último la Coordinación y complementariedad, donde se privilegió un enfoque ecológico, ya que el escenario es visto como un sistema en interacción, como una red de relaciones diversas en las que se tejen relaciones de asesoramiento capacitaciones y apoyo integral, pero también de antagonismo donde diversos actores se encuentran “cara a cara”, se enfrentan y actúan juntos buscando un consenso que favoreció la solución de los problemas.

5.3 Análisis de las prácticas de Gerencia Social involucradas en el programa.

En el desarrollo de este apartado tomo como referente lo señalado por Mokate y Saavedra (2006) en torno al proceso de políticas y programas sociales en la creación del **valor público** desde la gerencia Social. Para ello considero cuatro etapas señaladas por los autores los cuales dicen relación con: Diagnóstico y Priorización, Planeación y Programación, Implementación y finalmente la Evaluación, los cuales desgloso en detalle a continuación:

5.3.1 Diagnóstico y priorización: En términos generales la Consultora ejecutora del Programa Apoyo al Microemprendimiento “ Gestión Sur”, antes de implementar el programa en referencia en la comuna de Padre las Casas, tuvo que interiorizarse a través de la Unidad de Desarrollo local de la comuna, y en especial de programa de Desarrollo Rural, sobre los principales rubros desarrollados por los habitantes de la comuna, y a través de la nómina emitida por el FOSIS, y preseleccionadas por los Apoyos Familiares de la Unidad de Intervención Familiar del Programa Puente de la comuna en referencia, conocer antecedentes básicos y generales de los usuarios/as postulantes.

En este proceso se desarrollo un trabajo en red, debido a que se acordó entre funcionarios del FOSIS, Unidad de Intervención Familiar (UIF) de Programa Puente, y representantes de la consultora llevar a cabo un trabajo en conjunto en la etapa de diagnóstico, en el sentido de que los Apoyos Familiares del Programa Puente, que conocían la ubicación de las familias y tenían mayores referencias sobre ellas, pudiera presentar a sus postulantes a funcionarios de la Consultora Gestión Sur, a fin de otorgar antecedentes sobre aspectos cualitativos del grupo familiar, principalmente como: sentido de responsabilidad, constancia, actividades económicas, número de integrantes del grupo familiar, y redes de apoyo. Al respecto, los funcionarios de la consultora aplicaron a cada postulantes en la primera visita domiciliarias un instrumento denominado ficha de caracterización y diagnostico del entorno. Cabe señalar que, se consideró valiosa la participación

de los profesionales Apoyos Familiares en esta etapa de Diagnóstico, dado que éstos profesionales, son los que conocen y/o aportan con más elementos de caracterización de las familias, lo que permitió un mejor precedente para seleccionar a los usuarios/as.

En términos generales, la aplicación de la ficha de caracterización de la familia, en la etapa de diagnóstico, arrojó antecedentes que hacían alusión a los sectores desarrollados por los beneficiarios/as, que se concentraban mayoritariamente en el sector productivo y particularmente en el subsector producción silvoagropecuaria, dado que los usuarios/as, realizaban labores agrícolas, primordialmente orientadas al rubro de hortalizas, crianza de animales, tales como cerdos y ovejas, servicios forestales (choqueado de leña y venta de leña en menor medida); Asimismo, otros subsectores desarrollados por las familias fue el de textil y confecciones, y en un solo caso la producción de alimentos (panadería).

Los emprendimientos desarrollados por los beneficiarios/as, de ese entonces, tenían como característica general a diferencia de otros años anteriores que habían incorporado la adquisición de motobomba, como una forma de mejorar la producción de hortalizas y superar los problemas de abastecimiento de agua, siendo principalmente los que solicitaron estos tipos de insumos, los beneficiarios del sector Niágara de la comuna de Padre Las Casas; No obstante, cabe destacar que el emprendimiento desarrollado por la gente no tan solo estuvo orientado a la adquisición de maquinarias y herramientas, sino que también compra de insumos agrícolas, tales como semillas y fertilizantes.

Los rubros que se diagnosticaron en la primera etapa, hacían alusión a: Producción animal, rubro silvoagropecuario, servicios forestales, artesanía en lanas, puesto de abarrotos, confección y costuras.

Esta etapa de diagnóstico estuvo orientada a conocer las ideas de negocios de los usuarios/as, donde por las características de las familias adscrita a Programa Puente, personas de extrema pobreza o vulnerabilidad social, se presentaron

algunos factores obstaculizadores, tales como: el bajo nivel educacional, falta de información referida principalmente a las redes de apoyo en el ámbito productivo.

Por otra parte, podemos considerar que hubo capital social centrado en la red , dado que a través del trabajo en conjunto de funcionarios del FOSIS, Programa Puente de la Municipalidad de Padre las Casas y profesionales de la Consultora “Gestión Sur”, hizo residir los recursos en las propiedades de la red de relaciones, más que en las personas, de esta forma, la estructura de la red social es la que determina el capital social. Cuanto mayor sea el grado de intermediación, es decir, la capacidad de ser “puentes” en la red, de conectar grupos de forma exclusiva, mayor será el capital social.

Es importante destacar que el trabajo en red en la etapa de diagnóstico, a nivel de intervención con familias vulnerables, dado que las redes sociales aparecen como un recurso estratégico en lo que respecta a la provisión de servicios sociales, en el entendido que las instancias que proveen soluciones parciales o específicas, no generan, por si solas, el efecto global que puede contribuir a la superación de una determinada situación. De esta forma, las redes dan cuenta del efecto sinérgico que se pueden producir cuando se combina integral y complementariamente distintos recursos. En esta situación las redes sociales básicamente son sistemas de vínculos (conversaciones y acciones), entre personas, o grupos de personas, orientados hacia el intercambio de apoyos sociales. Estos pueden incluir dimensiones emocionales o afectivas, ayuda material, monetaria o financiera, e información, entre otras (MIDEPLAN, 2002, Pág.27).

5.3.2 Planeación y Programación: La Consultora debía llevar a cabo un proceso de intervención de acuerdo a las bases establecidas por el FOSIS, la cual hubo que ajustar en el tiempo dado que comenzaron con el proceso de ejecución con dos meses de retraso aproximadamente, aparentemente por un tema de burocracia de aprobación de resoluciones, desde nivel central.

Esta planeación, se realizó después de realizada la etapa de diagnóstico, donde el instrumento principal estaba enfocado a la elaboración de un plan de trabajo, o

plan de negocio, donde se convocó a los usuarios(as) por rubro, en una reunión taller, donde se plasmaron las iniciativas de negocio, a fin de comenzar durante los próximos meses con su ejecución.

Se contemplo una metodología participativa, donde los beneficiarios(as) pudieron compartir experiencias en relación a las actividades que ellos mismos realizaban en sus hogares y en que su mayoría necesitaba complementar, a fin de ejecutar en mejores condiciones sus ideas de negocios que serian apoyadas a través del Programa microemprendimiento.

Las actividades contempladas, durante la programación del programas, estuvo plasmada en las siguientes etapas: Presentación del equipo de profesionales de la Consultora Gestión Sur y coordinación del trabajo con el municipio, visitas a beneficiarios/as, en conjunto con los apoyos familiares de la comuna, reuniones técnicas con Encargada Regional del Programa Microemprendimiento FOSIS, visitas de análisis del entorno y aplicación de ficha de caracterización familiar, taller inicial de inducción al Programa de Apoyo al Microemprendimiento, y talleres de elaboración de planes de negocio.

En términos generales, las reuniones efectuadas con los usuarios/as, fue una instancia, para compartir experiencias con personas que realizaban o que pretendían realizar el mismo rubro; no obstante, hubo personas que su participación fue pasiva, sólo observaban, apoyándose en la compañía de algunos integrantes de su grupo familiar, a fin de completar el cuadernillo del plan de negocio, debido a su escasa escolaridad, lo que en cierto modo fue una limitante, dado que se descansaban en las respuestas de las personas más participativas del grupo; sin embargo, en las entrevista efectuadas a los sujetos participantes del estudio, la mayoría aludió como positiva la asistencia a los talleres, dado que aprendieron de la experiencia de los demás usuarios(as), y de aquellas materias que fueron impartidas por los profesionales de la consultora, en relación a diverso temas y no sólo del área elegida, lo cual le sirvió en términos generales para conocer de distintos rubros, lo que queda plasmado en la apreciación de la siguiente beneficiaria Sra. Filomena Henríquez: “Estuvo bien,

estuvo bien bueno porque hacíamos talleres en Padre Las Casas, y todo esos talleres nos sirvieron a nosotras mismas para aprender más. En eso estuvimos, estuvo una señorita, y ¿usted también estuvo parece...; Los talleres, muy buenos los talleres porque la gente aprende harto y me gustaría para más, ojalá me gustaría que tuvieran para las tejedoras también, porque hay mucha gente que es bien pobre y teje, o teje sus cosas y las van a vender a Temuco muy mal vendidas. Y eso debería hacer también, talleres, para eso, para la lana”.

5.3.3 Implementación: Con respecto a la implementación del programa, se realizó después de la sanción de planes de negocio, es decir, se efectuaron las compras, para lo cual se procedió a realizar una calendarización de los usuarios/as por rubro, partiendo con el área de servicios forestales (choqueado y venta de leña), y costuras para posteriormente continuar con el rubro comercio y producción silvoagropecuaria (hortalizas y crianzas de porcinos y ovinos).

Cabe destacar que durante el desarrollo del proceso de intervención los beneficiarios/as contaron en todo momento con la asesoría de los profesionales de gestión sur, lo que se expresó mediante el acompañamiento en las compras y en la gestión y coordinación con los proveedores, manifestándose esto en acciones tales como: mejora de precios, servicios y fletes, como ocurrió en los casos de los rubros forestales, silvoagropecuario, crianza de animales porcinos y bovinos.

Entre las diversas capacitaciones que se realizaron a lo largo del proceso de asesoría, se contemplaron inducciones de manejo y mantenimiento de moto sierras realizadas para los beneficiarios/as del rubro forestal, guía y usos de máquinas de coser para aquellos del área costura y cuidado sanitario de animales para el sector de producción y crianza de animales porcinos y ovinos. Posteriormente a la entrega de insumos, se realizaron nuevos talleres destinados a fortalecer las competencias de gestión y manejo de los emprendimientos, entregándose en esta inducción al manejo de cuentas, registro contable,

rentabilidad, etc.; reuniones en los cuales se entrega material de apoyo a cada beneficiario en relación a los temas tratados, asimismo también se realizó un taller destinado a incentivar la formación e inicio de actividades, promoción, metas personales y de la unidad económica.

En la implementación de estrategias, se desarrollaron cinco talleres grupales divididos por temas, los cuales tuvieron una duración aproximada de cinco horas cada uno, dividido en tres grupos, dos de ellos conformados por 33 personas y una de 34, en lo que se abordaron temas como: características del entorno (mercado local), ideas de negocio, fortalezas y debilidades (capacidad empresarial), oportunidades y dificultades del entorno, elaboración del plan de negocios, contabilidad básica (costo, utilidades, registros contables), permisos municipales, iniciación de actividades, comercialización, redes de apoyo, entre otras; estos talleres se complementaron con vistas domiciliarias.

Para la decisión del tipo de iniciativa de microemprendimiento ha apoyar, se consideraron los siguientes factores:

- Las características, la disposición e interés de cada beneficiario/a.
- Información recopilada con los Apoyos Familiares del Programa Puente, en los casos que correspondían, y otros actores que conocieran las dinámicas socio productivas locales.
- Las posibilidades que ofrecía el mercado laboral local.
- La experiencia y los aprendizajes derivados de la operación del programa de reinserción laboral y empleo del FOSIS (antecesor del PAME).
- La oferta de otros servicios públicos relacionados con el Sistema Chile Solidario.

Este entorno organizacional – Institucional que define el entorno inmediato de la práctica gerencial, se inserta en un entorno social, caracterizado por una multiplicidad de actores y dinámicas que influyen sobre y se influyen por las acciones y resultados de la organización y sus programas o líneas de trabajo. Las

múltiples dimensiones de los entornos (sociales, culturales, políticos, Institucionales, económicos, ambientales, entre otras), pautan la naturaleza de las interacciones de la organización con el entorno y el entorno con la organización. (Karen Mokate, 2004:37).

En esta gestión de operaciones, estuvieron contempladas las reuniones o talleres de capacitación, donde los usuarios aludían su participación a lo siguiente: “Estuvo bien, estuvo bien bueno porque hacíamos talleres en Padre Las Casas, y todo esos talleres nos sirvieron a nosotras mismas para aprender más. En eso estuvimos, estuvo una señorita, y ¿usted también estuvo parece...; Los talleres, muy buenos los talleres porque la gente aprende harto y me gustaría para más, ojalá me gustaría que tuvieran para las tejenderas también, porque hay mucha gente que es bien pobre y teje, o teje sus cosas y las van a vender a Temuco muy mal vendidas. Y eso debería hacer también, talleres, para eso, para la lana”. (Filomena Henríquez).

Por otra parte, Luisa García, manifiesta en relación a las capacitaciones que “No sé, aprendí harto igual, aprendí a.., hay no puedo explicar..eh, a ver, me gustó eso de cómo vender, qué porcentaje tenía que sacar uno de lo que uno trabaja, porcentaje de lo que gastó”.

Cabe hacer mención que Oddone , M^a Julieta, en su texto “Un análisis de Microemprendimiento exitoso”, resalta los elementos ineludibles para un política emprendedora, tal como la capacitación permanente para adquirir las competencias necesarias a fin de desarrollar productos y servicios de calidad y con características competitivas, a lo que se suma la posibilidad de desarrollar las aptitudes emprendedoras a través de una formación adecuada, situación que los usuarios/as indican que estuvieron productivas, fueron escasas.

Otras de las beneficiarias, la Sra. Sonia Monsalve, hace alusión de las capacitaciones otorgada por la consultora indicando que. “a mí lo que me gustaron fueron las capacitaciones de, por ejemplo, hay personas que están con todo el interés de postular a alguna cosa, sacar algo, pero después que sacan como que

se quedan ahí. Entonces a nosotros ahí como que nos dieron el apoyo, la responsabilidad de ser responsable, de cumplir, por ejemplo, si uno tiene un trabajo para otro día ser responsable, y irle buscando, como yo le digo, para que aumenten los ingresos, y llevar un orden. Como yo le digo ahí tengo anotado en un cuadernito todo los meses, por ejemplo, en marzo ya me llegó toda esta costurita, todo, llevo anotadito cuánto cobro... Entonces también de ir en orden, aparte de conocer a otras personas que a lo mejor estaban igual que yo, que a lo mejor no tenían mucha idea... Pero después cuando nos juntamos, sobre todo cuando fui a exponer, esa fue una de las experiencias más bonitas. Cuando fui a exponer la ropa ahí a la universidad, porque ahí uno se siente ya como importante, y yo le decía por qué no lo llevé a mi viejo, porque uno se siente tan importante que a uno le gustaría que toda su familia la esté mirando en algo así, y conocer la opinión de otras personas. Esa fue una de las cosas más bonitas". Ante esta apreciación, es necesario indicar que la gerencia, no es solo un elemento promotor o facilitador de tareas, es decir, un recurso para la ejecución, también debe construir legitimidad y confiabilidad, administrando las relaciones con las autoridades políticas, con los receptores de las prestaciones y servicios, y otras organizaciones públicas y privadas. Su papel no es solo ejecutar una programación sino también construir un sendero de desarrollo de capacidades, de sinergias y participación. Es, por tanto, constructora de institucionalidad (Osborne 1998)

Con respecto, a las capacitaciones otra beneficiaria Sra. Hilda Sandoval, señala que: "fue muy buena para mí. Fuimos al taller donde nos iban, nos enseñaban todo eso, como capacitaciones, no en la máquina, antes de que me la entregaran. Y fue muy bonito"; también indica la beneficiaria que se le instruyó sobre "cómo administrar el dinero, cómo poder acortar un poquito, cómo poder saber llevar el dinero, no gastar, no llegar y gastar, e invertir en algo que a uno no le va a dar ganancia. Sino que buscar algo en lo que la gente realmente compre, primero ir a ofrecer algo que uno hace, y después, si es que le va bien en vender, ahí uno empezar a hacer harto. Eso si me, de eso me acuerdo, de cómo administrar el dinero".

En relación a lo expuesto por los usuarios, debemos destacar que la gerencia social, busca incrementar la efectividad en el desarrollo de las iniciativas que promueven el desarrollo social. Bajo esta perspectiva, la tarea de la gerencia social consiste en garantizar la creación de valor público, guiada por un conjunto de principios que, a su vez, especifican los fines prioritarios que se buscan: Reducción de la desigualdad, reducción de la pobreza, fortalecimiento de estados democráticos y fortalecimiento de ciudadanía plena, incluyente y responsable.

5.3.4 Evaluación: En relación a las etapas que contempla el Programa de Apoyo Al Microemprendimiento, según la modalidad establecidas por el FOSIS, y tal como se mencionó anteriormente debe integrar Servicios Especializados en las líneas de apoyo integral para el microemprendimiento, impartiendo capacitación y apoyo técnico para el fortalecimiento y desarrollo de las capacidades personales de los beneficiarios, formulación de planes de negocios, gestión administrativa, acompañamiento y seguimiento a la implementación de las actividades económicas.

Durante el periodo 2008, el programa abordó etapas tales como diagnósticos, mesa de sanción a fin de definir los casos que serían apoyados, ejecución de talleres para la elaboración de planes de negocios, adquisición de bienes o materiales y un proceso de seguimiento, que se enuncian en las siguientes actividades:

1. Recepción desde FOSIS de los listados de los potenciales beneficiarios del programa.
2. Presentación formal del ejecutor por parte del FOSIS al equipo municipal.
3. Visitas a las familias identificadas en los listados de los potenciales beneficiarios del programa.
4. Aplicación de la Ficha de Diagnóstico a los potenciales beneficiarios del programa.

5. Selección de los beneficiarios del programa y validación de las ideas de negocios de cada uno de los usuarios seleccionados.
6. Realización de talleres para elaboración de Planes de negocios.
7. Realización de las compras de acuerdo a lo establecido en los planes de negocios.
8. Traspaso de los activos productivos y/o capital de trabajo, suscrita por cada beneficiario y el ejecutor, en nombre de FOSIS.
9. Realización de actividad de seguimientos o apoyo técnico en el lugar donde se implemente el emprendimiento.
10. Realización de actividad de cierre del programa para el término de la ejecución y la relación de apoyo establecido con el ejecutor.

En relación a las actividades mencionadas, anteriormente existe un nivel de satisfacción de los usuarios, en relación al proceso implementado por Consultora Gestión Sur, entidad encargada del proceso de ejecución del programa, donde hubo usuarios que manifestaron en primera instancia su alegría al recibir el beneficio, tal como se cita a continuación “ese técnico que nos asesoró para acá y...y salí con un proyecto de trescientos diez mil pesos. ¡Oiga pero más contento! (Sergio Peña).

Por otra parte, en relación a las asesorías por parte de la consultora hubo opiniones de los beneficiarios tales como: “No porque ello podrías haber enseñado a trabajar, cómo podía trabajar la gente y sacarlos a terreno viendo como está programando cada uno, cómo está sembrando, no sentarse a calentar la silla de las nueve hasta las una de la tarde, o hasta las cuatro” (Hipólito Ñancucho). A lo que se suma la opinión de don Sergio Peña, manifestando: Si, ojalá que hubieran más reuniones con nosotros. No si se aprende mucho, se aprende mucho por.... Yo aprendí muchas cosas. Desde un principio soy medio desordenado yo “(Sergio Peña).

Con respecto, capacidades técnicas de las asesorías hubo opiniones que hacía alusión a la siguiente: “No malo, si ninguno conocía, si los que andaban buscando mangueras no tenían ni idea, fue malo. Y me trajeron un problema, después tuve que cambiarlo todo, echar todo para atrás señorita, fue malo. Yo lo que quería eran microempresas, chiquititas, andaban buscando y no tenían ni idea, no sabían para que lado iba la micro. (Hipólito Ñancucho).”

Con respecto a las asesorías técnicas de seguimiento manifiesta Don Hipólito Ñancucho que “Los seguimientos, me vinieron a ver aquí, nunca pasaron a ver la chacra...; Por ahí nos pillaban, preguntaban, listo y chao. Nunca pasaron a ver la chacra caso donde estaba trabajando yo. Por eso, a esa me voy yo que los técnicos, los entendidos que hay en el programa tiene que ser donde están, donde queman las papas, ¿si o no?” .

Por otra parte Luisa García, manifiesta en relación a las capacitaciones que “No sé, aprendí harto igual, aprendí a.., hay no puedo explicar..eh, a ver, me gustó eso de cómo vender, qué porcentaje tenía que sacar uno de lo que uno trabaja, porcentaje de lo que gastó”.

En relación al proceso de compra, la beneficiaria Isolina Catricura, indica que: “ellos prometieron algo y lo cumplieron, y también nos dijeron a nosotros, para poder, como le dijera, si nos dieron, por ejemplo dos o tres ovejitas, y nosotros teníamos que agrandar un poco más. De eso se trataba..”, con respecto al proceso de seguimiento, la beneficiaria señala que: “venían a mirar las ovejas, a ver cómo estaban, caso les puse la vacuna, todo”.

La Sra. Sonia Monsalve, hace alusión de las capacitaciones otorgada por la consultora indicando que. “a mí lo que me gustaron fueron las capacitaciones de, por ejemplo, hay personas que están con todo el interés de postular a alguna cosa, sacar algo, pero después que sacan como que se quedan ahí. Entonces a nosotros ahí como que nos dieron el apoyo, la responsabilidad de ser responsable, de cumplir, por ejemplo, si uno tiene un trabajo para otro día ser responsable, y irle buscando, como yo le digo, para que aumenten los ingresos, y

llevar un orden. Como yo le digo ahí tengo anotado en un cuadernito todo los meses, por ejemplo, en marzo ya me llegó toda esta costurita, todo, llevo anotadito cuánto cobro... Entonces también de ir en orden, aparte de conocer a otras personas que a lo mejor estaban igual que yo, que a lo mejor no tenían mucha idea... Pero después cuando nos juntamos, sobre todo cuando fui a exponer, esa fue una de las experiencias más bonitas. Cuando fui a exponer la ropa ahí a la universidad, porque ahí uno se siente ya como importante, y yo le decía por qué no lo llevé a mi viejo, porque uno se siente tan importante que a uno le gustaría que toda su familia la esté mirando en algo así, y conocer la opinión de otras personas. Esa fue una de las cosas más bonitas”.

Con respecto, a las capacitaciones otra beneficiaria Sra. Hilda Sandoval, señala que: “fue muy buena para mí. Fuimos al taller donde nos iban, nos enseñaban todo eso, como capacitaciones, no en la máquina, antes de que me la entregaran. Y fue muy bonito”; también indica la beneficiaria que se le instruyó sobre “cómo administrar el dinero, cómo poder acortar un poquito, cómo poder saber llevar el dinero, no gastar, no llegar y gastar, e invertir en algo que a uno no le va a dar ganancia. Sino que buscar algo en lo que la gente realmente compre, primero ir a ofrecer algo que uno hace, y después, si es que le va bien en vender, ahí uno empezar a hacer harto. Eso si me, de eso me acuerdo, de cómo administrar el dinero”. En relación al proceso de seguimiento la usuaria en referencia indica: “ellos prometieron venir varias veces y no vinieron nunca. Y lo que yo fui en ese tiempo, cuando ellos nos citaban, iba, y había un caballero que no sé de dónde lo mandaron, y el nos iba a hablar de la economía, del ahorro, todo. De ahí yo saqué algo muy bueno”.

5.4 Factores facilitadores y obstaculizadores en el diseño e implementación del programa de microemprendimiento en la comuna de Padre Las Casas.

En el análisis de la información de campo en el marco de la investigación, lo cual consideró tanto la revisión documental, como las entrevistas con los casos de

estudios y su complementación con técnicas de apoyo como la observación, permiten identificar los principales factores que **facilitaron** el desarrollo del programa en sus fases de diseño e implementación. Dentro de ellos podemos señalar los siguientes:

a) Apoyo de la Unidad de Intervención Familiar (UIF), de Programa Puente, de Padre las Casas, en la pre selección de los usuarios/as, dado que estos profesionales, son los que realizan un trabajo psicosocial en terreno, con los integrantes del grupo familiar, otorgando antecedentes de ubicación geográfica de la familia u aspectos cualitativos en relación a las fortalezas y/o debilidades de las familias.

b) Experiencia previa de los beneficiarios en las distintas áreas de financiamiento, unos de los elementos significativos en los resultados o desenlace de los emprendimientos positivamente, fue la experiencia previa en el rubro de los usuarios/as, dado que a través de este programa se pudo complementar las iniciativas de negocios que ellos/as ya poseían a fin de mejorar su negocio, y aumentar sus ingresos económicos.

c) Metodología participativa en la ejecución de talleres, lo que permitió que los beneficiarios/as, intercambiaran experiencias en relación a sus iniciativas de negocios y experiencia en el rubro, dado que se agruparon, por área en relación a su emprendimiento.

d) Supervisión constante del FOSIS, a través de su Agente de Desarrollo local, (ADL), en relación al cumplimiento de etapas de acuerdo a los lineamientos del FOSIS, y propuesta metodológica establecida por la consultora; a lo que se suma el seguimiento que realizan los Apoyos Familiares, en el trabajo con las familias lo cual constituye también un ente fiscalizador en relación a los procesos de intervención de la consultora Gestión Sur.

los facilitadores insertos en la ejecución del programa, fue el aporte de información que otorgaron los Apoyos Familiares del Programa Puente, dado que entregaron antecedentes preliminares en relación a las características de los

usuarios, relacionada con factores cualitativos, tales como: la responsabilidad, actividad de los postulantes, red de apoyo principalmente, lo que contribuyó a realizar una selección preliminar, la metodología de trabajo, o realización de los talleres, donde se trabajó en grupo, de tal forma que los beneficiarios, conocieran la actividad que desarrolla su compañero (a); Esto reafirma lo que define como capital social Robert Putman, quien menciona que son aquellos rasgos de la organización social como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas (1993:167). En definitiva hay elementos orientados a niveles de relaciones que se dan en un determinado contexto, formas socioculturales y normativas que favorecían la cooperación entre personas y grupos, funciones que el capital social cumpliría, ósea para qué sirve, los resultados que es posible obtener con este tipo de vínculos, internalización de normas por medio de las cuales las personas actúan en su beneficio dentro de una estructura social, las relaciones existentes que se pueden movilizar, y por sobre todo los elementos que la constituyen, es decir la confianza, reciprocidad y cooperación.

No debemos olvidar al respecto que el capital social propiamente tal está constituido por los vínculos que se tejen entre las personas.

Otras de las fortalezas del programa fue contar con beneficiarios que poseían experiencia previa en el rubro elegido, lo que permite llevar a cabo de forma más eficaz el objetivo del programa, tal como menciona la Sra. Olga Beltrán: “nosotros trabajamos en verduras, en hortalizas, plantas de puerro, betarraga y lechuga, y para eso necesitaba el motor de riego pu, porque nosotros regábamos a mano no más, o sea, mucho trabajo. Y tuve la oportunidad de inscribirme ahí en el plan Puente...”

Por otra parte esta la motivación de los usuarios la que queda reflejada, en la siguiente cita: “ él no puede trabajar porque ya no le dan trabajo en ninguna parte, porque hace ahora, catorce años tiene mi hijo, que tuvo un accidente el no pudo entrar a trabajar a ninguna parte, entonces soy yo la que trabajo más, me toca de dueña de casa y salir a trabajar. Por eso me gusta la hortaliza” Filomena

Henríquez. En las etapas del proceso de un emprendedor, la fase de gestión, implica analizar las motivaciones que tienen los emprendedores para iniciar su empresa; las competencias formales o informales con que cuenta para afrontar las responsabilidades de este nuevo desafío.

A lo que se suma, la opinión de la Sra. Sonia Monsalve, que indica que: “ Si uno se propone hacer algo, no hay ninguna cosa que se lo impida, porque uno viendo las diferencias dice, si uno se propone hacer algo, no hay ninguna cosa que se lo impida, porque uno viendo las diferencias dice, si puedo hacer esto por qué no puedo hacer uno un poquito más difícil; igual que las cortinas, ahora salen tantos modelos de cortina, igual estoy trabajando con cortinas, por ejemplo hacen casas nuevas... él hace las casas y yo le hago las cortinas.

En relación a lo expuesto por la Sra. Monsalve, se debe indicar que existen desafíos que deben superar el microempresario, para poder salir de su situación de pobreza; primero que todo, es necesario indicar que no todas las personas tienen cualidades para convertirse en micro emprendedores, al respecto las personas deben desarrollar ciertas cualidades o actitudes personales, tales como: confianza en sí mismo, capacidad para tomar decisiones y asumir riesgos, contar con iniciativa, tener perseverancia, ser extrovertido y capaz de relacionarse con gente, elegir una actividad sustentable, detectar las necesidades del mercado, armar un plan de negocio, gestionar con eficiencia su microemprendimiento, llevar la contabilidad y resolver cuestiones administrativas, separa la contabilidad familiar y del negocio (Rodríguez y Vidal et.al. 2003:15-16.)

Otra de las fortalezas, se da a nivel de redes sociales, que aparecen como un recurso estratégico en lo que respecta a la provisión de servicios sociales, en el entendido que las instancias que proveen soluciones parciales o específicas, no generan, por si solas, el efecto global que puede contribuir a la superación de una determinada situación. De esta forma, las redes dan cuenta del efecto sinérgico que se pueden producir cuando se combina integral y complementariamente distintos recursos. En esta situación las redes sociales básicamente son sistemas de vínculos (conversaciones y acciones) entre personas, o grupos de personas,

orientados hacia el intercambio de apoyos sociales. Estos pueden incluir dimensiones emocionales o afectivas, ayuda material, monetaria o financiera, e información, entre otras. (MIDEPLAN, 2002, Pág.27)

Esta red de apoyo, en el caso de nuestros sujetos de estudios, queda reflejado en la siguiente cita: “si... claro, yo trabajo con mi hijo aquí, con dos hijos. Pero yo le hago los almácigos, yo limpio los almácigos, les saco los pastitos, y cosas así, yo creo que uno tiene que andar de uno. Porque una verdura para llegar a tenerla buena, pucha que cuesta”, Olga Beltrán.

Con respecto a la familia como red de apoyo, se manifiesta en la opinión de la Sra. Sonia Monsalve: “el apoyo de mis hijos igual, ellos se sienten bien, de repente, yo converso con ellos, al Matías yo le digo “ya hijo te toca lavar tu ropa hoy día porque a mí me toca coser” o “ayúdame a hacer aseo porque yo tengo trabajo”, porque ellos saben que de lo que yo hago, ahí salen sus pasajes, sale la compra de sus libros. Entonces igual ellos se sienten felices cuando me ven que me llega harto trabajo, o me sirven de repartidores, porque hay abuelitas que me mandan a hacer y que no pueden venir a buscarlo, entonces mi hijo sale en bicicleta y va a dejar los trabajitos. Entonces ellos los hago parte yo de mis cosas. Así que es importante para toda la familia.

Por otra parte, también cabe analizar los elementos principales que **obstaculizaron** la fase de diseño e implementación del programa de microemprendimiento en la comuna de Padre Las Casas, que aluden principalmente a lo siguiente:

a) Plazo de ejecución del programa microemprendimiento, que debe desarrollarse en 12 meses, pero que en la práctica comienza más tarde, por todo el proceso burocrático que contempla, relacionado principalmente con el tema de las resoluciones del mismo, aprobación o firma de contrato o visación de la adjudicación de la propuesta, lo que va en desmedro de los beneficiarios/as del programa, sobre todo en lo que respecta al número talleres y seguimientos del

proceso, a través de visitas técnicas a domicilio por parte de los profesionales que se desempeñan en la consultora.

b) El nivel educacional de los beneficiarios/as, dado que la mayoría de los usuarios, o en este caso los sujetos participantes del estudio no poseen la enseñanza básica completa, lo que en cierta medida produce dificultades al momento de efectuar los talleres de manejo de cuentas, registros contables, rentabilidad o lo que dicen relación con la unidad económica.

c) Se constató una baja o nula capacidad de ahorro, de los beneficiarios/as, lo cual dificulta la consolidación de las actividades económicas, dado que la mayoría privilegia los gastos en el temas de autoconsumo familiar, lo que pone en riesgo la actividad de microemprendimiento.

d) La mayoría de los beneficiarios/as no cuenta con iniciación de actividades y manifiesta reticencia a ello pese a habersele entregado información por parte de la consultora, en relación a como realizar los trámites y las ventajas de ello, quizás porque la mayoría de los emprendimientos más que una actividad micro empresarial, está abocada principalmente al autoconsumo familiar.

En relación a los obstaculizadores, podemos inferir que se presenta falta de información de las familias en relación a las redes de apoyo, el plazo de ejecución del programa, dado que estaba planificado para doce meses; no obstante, se redujo a diez meses, por un tema de burocracia de la aprobación de resolución de la adjudicación en la ejecución del programa, que debe ser visada a nivel central, lo que va en desmedro de los procesos de intervención del programa y sus respectivas etapas, sobre todo según lo que manifiestan los usuarios en la etapa de seguimiento o monitoreo, tal como se refleja en la siguiente frase, enunciada por la Sra. Hilda Sandoval: “No, ningún seguimiento, ningún seguimiento. La única usted que ha andado siempre ahí. ; Porque ellos prometieron venir varias veces y no vinieron nunca. Y lo que yo fui en ese tiempo, cuando ellos nos citaban, iba, y había un caballero que no sé de dónde lo mandaron, y el nos iba a hablar de la economía, del ahorro, todo. De ahí yo saqué algo muy bueno”.

Con respecto a la falta de seguimiento, como lo declara la beneficiaria anteriormente, es necesario indicar que, el monitoreo del desempeño no se debe limitar a verificar los logros de los diversos objetivos. Debe generar otros antecedentes valiosos para los gestores a lo que funciona o no funciona, para que ellos puedan introducir ajustes en la implementación y/o en el plan de trabajo. El monitoreo del desempeño es un elemento necesario del quehacer diario de la gerencia enfocada en la generación de resultados (Freeman y Soloman, 1981).

La información que genera permite a los gestores superar una visión limitada de logros mirando no sólo los medios, sino los logros en lo que respecta a fines.

5.5 Efectos positivos o negativos de las iniciativas de emprendimiento en el contexto de la economía familiar de los beneficiarios.

En relación al aporte otorgado por el FOSIS (\$310.000.-), por cada beneficiario (a), según lo constatado en terreno y por las entrevistas realizadas a los usuarios, la investigadora pudo constatar, que la contribución económica entregada por la Institución en referencia, es un subsidio tendiente a superar las condiciones de indigencia y pobreza en la población beneficiaria; por lo tanto, no está la expectativa final que todos los microempredimientos, puedan conllevar a establecer un “negocio”, que permita mejorar sustancialmente los ingresos de las familias beneficiarias, se visualiza una mejora económica en las personas que ya poseían un negocio y que le faltaba complementar su rubro con algunos enseres o elementos para otorgar un mejor servicio, o aumentar sus ingresos económicos, sumado a ellos la experiencia previa en el rubro; No obstante, aquellos usuarios (as) que se iniciaron en una iniciativa de negocio, prácticamente su emprendimiento estuvo abocado a la generación de subsistencia.

Con respecto a los efectos positivos del programa se puede señalar a partir de los datos de campo que estos estuvieron concentrados principalmente en, dotar de mejores recursos a las familias beneficiarias para el mejoramiento de actividades productivas, que ya éstas estaban realizando en sus predios, producto de su

trabajo cotidiano como “campesinos” o nuevas iniciativas incipientes que algunos de los emprendedores habían comenzado.

En términos generales, los beneficiarios manifiestan que su economía familiar mejoró, tal como lo menciona don Sergio Peña: “ustedes como técnico, como esto, buscar un gran comprador, porque yo aquí ya, tengo quinientos envases comprados, compré yo, mire. Esos quinientos kilos yo entregarlos en una sola parte y agarro mi plata, pago mis cuentas que debo. Yo debo un millón de pesos, a dos años plazo tengo que pagar, esa posibilidad, en agosto tengo que pagar quinientos mil pesos, al otro agosto tengo que pagar otros quinientos mil pesos. Yo soy socio del Gobierno, porque yo no me quiero salir de ahí”.

Cabe indicar que, existen usuarios que manifestaron que la economía familiar no aumentó, sólo sirvió para atenuar situaciones de autoconsumo familiar, tal como se enuncia a continuación: “Eh... en la hortaliza, primeramente, fue hartito poco las semillas que recibí, pero ese poquito las semillas uno las siembra, después las cosecha, y la vende, y no es tanto lo que se vende, es un poquito, lo demás es para la casa, alimento para los niños, la familia, y sirve hartito. Y si siembra un poquito de cilantro uno, después ese cilantro lo limpia, lo vende, y cuando lo vende ahí saca uno lo vende ahí saca un par de moneditas para alimento para la casa. Todo lo que se siembre es para comprar cositas para la casa, y alimento para nuestros hijos”. Filomena Henríquez.

Existen beneficiarios que el programa le permitió fomentar el ahorro, tal como la Sra. Isolina Catricura: “Porque eh.... El año pasado cuando yo crié más ovejitas, yo la vendí y guardé la platita, en eso se ve...”, “compre trigo para sembrar con esa plata. Uh, hasta zapatos me he comprado pu, que antes no...”

Se establece que los casos exitosos se deben a factores claves tales como: la detección de la necesidad de financiamiento, la cultura y la existencia de un mercado para la producción, llegando a los sectores más pobres, a través del microcrédito, haciendo alusión además a la perspectiva de género que potencia el impacto del microcrédito.

Se constata que, los casos exitosos se deben a factores claves tales como: la detección de la necesidad de financiamiento, la cultura y la existencia de un mercado para la producción.

Es necesario indicar que con respecto a la efectividad del Programa en relación al logro de los objetivos programáticos, se verifica que existen beneficiarios del programa que manifiestan su descontento en relación a la implementación de las asesorías, donde hubo opiniones de los usuarios tales como: “No porque ello podrías haber enseñado a trabajar, cómo podía trabajar la gente y sacarlos a terreno viendo como está programando cada uno, cómo está sembrando, no sentarse a calentar la silla de las nueve hasta las una de la tarde, o hasta las cuatro” (Hipólito Ñancucho). A lo que se suma la opinión de don Sergio Peña, manifestando: Si, ojalá que hubieran más reuniones con nosotros. No si se aprende mucho, se aprende mucho por.... Yo aprendí muchas cosas. Desde un principio soy medio desordenado yo “(Sergio Peña).

A lo que se suma la opinión de la Sra. Hilda Sandoval: “fue muy poco. Me hubiera gustado que nos enseñaran, por lo menos, a cómo hacer, cómo tiene que cortar el género, cómo tenía que hacer el modelo. Eso”; “me capacitaran un poquito, pero no se pudo. Para poder aprender más a hacer todo lo que es vestuario. Pero mirando así, me traen los modelitos, los hago”.

Con respecto, capacidades técnicas de las asesorías hubo opiniones que hacía alusión a la siguiente: “No malo, si ninguno conocía, si los que andaban buscando mangueras no tenían ni idea, fue malo. Y me trajeron un problema, después tuve que cambiarlo todo, echar todo para atrás señorita, fue malo. Yo lo que quería eran microempresoras, chiquititas, andaban buscando y no tenían ni idea, no sabían para que lado iba la micro. (Hipólito Ñancucho).

En relación a las asesorías técnicas de seguimiento manifiesta Don Hipólito Ñancucho que” Los seguimientos, me vinieron a ver aquí, nunca pasaron a ver la chacra...; Por ahí nos pillaban, preguntaban, listo y chao. Nunca pasaron a ver la chacra caso donde estaba trabajando yo. Por eso, a esa me voy yo que los

técnicos, los entendidos que hay en el programa tiene que ser donde están, donde queman las papas, ¿sí o no?” .Al respecto, no debemos olvidar que el enfoque en el valor público brinda a la gerencia social un orientación estratégico que prioriza la respuesta a los ciudadanos y el mantenimiento de confianza y legitimidad a través de la buena entrega de productos o servicios (Kelly Y Muers, 2002).

En relación al proceso de compra, la beneficiaria Isolina Catricura, indica que: “ellos prometieron algo y lo cumplieron, y también nos dijeron a nosotros, para poder, como le dijera, si nos dieron, por ejemplo dos o tres ovejitas, y nosotros teníamos que agrandar un poco más. De eso se trataba...”, con respecto al proceso de seguimiento, la beneficiaria señala que: “venían a mirar las ovejas, a ver cómo estaban, caso les puse la vacuna, todo”.

También, en los discursos se muestran características emprendedoras tales como: “Si pu, uh!, porque con la ayuda del gobierno, con la ayuda de los técnicos, uno tiene que darse ánimo, darse ánimo, darse ánimo, no decaerse” Sergio Peña.

Por otra parte, queda de manifiesto que el programa microemprendimiento, produce efectos relacionados con el capital social o redes de apoyo, donde hacen participé a integrantes del grupo familiar, tal como queda reflejado en lo siguiente: “Unidamente aquí. Le enseñé al hijo que está trabajando en Temuco, el menor, le hace mal la picazón de la abeja, ya, le da alergia. Este me salió un curso en la muni, y se lo traspase a él porque yo ya estoy de edad dije yo, se lo traspaso a mi hijo” Sergio Peña.

Una de las prácticas de gerencia que hace alusión a las reuniones, queda de manifiesto que existen pocas de acuerdo a lo manifestado por los usuarios y usuarias, lo mismo sucede con el monitoreo: “Porque ellos quedaron de venir a visitar, paso diciembre, hasta diciembre duró el programa y después terminó todo el material y después no... nunca más nos vinieron a visitar a los campesinos, microempresarios, y queda todo botado ahí pue. Muchos de la gente, mucho lo vende pu. Claro llegan allá, lo seleccionan a la gente y después nunca más lo

vienen a ver, caso está produciendo o está quemando el pasto parado el campesino, el microempresario, y hay harta gente de esa” Hipólito Ñancucho.

No obstante, existen beneficiarios que aunque consideran poco el proceso de monitoreo, quedan conformes con la tención profesional: “ Si pu, si pu, uh! Por eso yo agradezco a los técnicos, están muy contentos conmigo todo, por verme con ese entusiasmo, y le dan apoyo a uno. Sergio Peña.

Es necesario indicar que, la gerencia, no es solo un elemento promotor o facilitador de tareas, es decir, un recurso para la ejecución, también debe construir legitimidad y confiabilidad, administrando las relaciones con las autoridades políticas, con los receptores de las prestaciones y servicios, y otras organizaciones públicas y privadas. Su papel no es solo ejecutar una programación sino también construir un sendero de desarrollo de capacidades, de sinergias y participación. Es, por tanto, constructora de institucionalidad (osborne 1998).

VI.- CONCLUSIONES:

A partir de la información recabada y producto de los análisis cualitativos, se han podido establecer conclusiones derivadas del estudio, que hacen alusión al programa Microemprendimiento, a las prácticas de Gerencia Social, insertas en el Programa, sus redes de apoyo y la importancia de la creación del valor público en programas de superación de la pobreza, que a continuación se expone:

a) En relación al Programa de Apoyo al Micro emprendimiento:

Los programas del área económica de FOSIS, y en especial el programa de Apoyo al Micro emprendimiento (PAME), orienta la medición, al centrar sus esfuerzos en el logro a corto y mediano plazo de generar y/o aumentar los ingresos de las personas.

El FOSIS, alude a que las personas o familias pobres inician un proceso de transformación cuando: Desarrollan confianza en sí misma, sus talentos, habilidades y Aprovechan los bienes y servicios que les brinda el Estado, la sociedad y mejoran de manera sustancial su calidad de vida, su sentido de ciudadanía, participación en redes e integración social.

El planteamiento de la estrategia de intervención Institucional, reconoce que en el fenómeno de la pobreza se identifican a lo menos en tres dimensiones:

- Una dimensión económica, referida, a que las personas en situación de pobreza, no cuentan con los recursos económicos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas, recursos que deben ser generados principalmente a partir de los ingresos económicos que provienen del trabajo, sea este dependiente o independiente.

- Una dimensión Social, que indica que las personas, en situación de pobreza, no cuenta con las oportunidades ni los apoyos necesarios para desplegar sus capacidades y potencialidades que le permite acceder a los bienes y servicios.

- Condición del entorno, relacionada con que las personas o familias desarrollan su vida cotidiana, que limita y dificulta la plena integración social y mejoramiento de la calidad de vida de ellas.

El proyecto denominado Apoyo al Micro emprendimiento en la Comuna de Padre las Casas, se enmarca dentro de las políticas de superación de la pobreza, establecida por el Gobierno de Chile e implementadas a través de la oferta programática del Fondo de Solidaridad e Inversión Social, mediante el Programa de Apoyo al Micro emprendimiento (PAME), se busca que “Hombre y Mujeres desocupados (as) generan ingresos autónomos por un monto superior a la línea de indigencia”, para ello es que el FOSIS, de la Región de la Araucanía encomendó en el periodo 2008, a través de licitación pública a la empresa Sociedad de Profesionales Gestión y Desarrollo Sur limitado la labor de brindarles apoyo profesional en el apoyo integral y el financiamiento para el Micro emprendimiento, a 100 usuarios / as de la comuna en referencia.

Las Etapas del proyecto, poseían e una duración promedio de diez meses, divididas en 4 etapas que son: Preselección y Selección; Servicio de Apoyo Integral para el Micro emprendimiento, Acompañamiento y Cierre.

Después de su ejecución y recabada las entrevistas a los beneficiarios (as) participantes del estudio periodo 2008, se puede inferir que el programa en referencia, presenta falencias en lo que respecta a las horas destinadas a capacitación, dado que uno de las mayores observaciones que plantearon los usuarios fue en relación a la poca cantidad de encuentros con respecto a esta temática; por ende, se sugiere aumentar las horas de desarrollo de habilidades emprendedoras o de capacitación laboral; al respecto, se propone otorgar los montos asociados al pago de ejecutores para la entrega de la línea de Servicios Especializados, en relación a la duración de sus componentes de formación, a lo que se suma mayor tiempo en el acompañamiento a la puesta en marcha de los proyectos, de modo que los usuarios (as), tengan la posibilidad de contar con apoyo técnico de manera de hacer más viable y sustentable en el tiempo los emprendimientos.

Cabe señalar que, el escaso tiempo de ejecución no permite la transferencia de los conocimientos y habilidades para generar productos sustentables, lo que es vital para desarrollar un programa que pretende mejorar la economía familiar; puesto que no podemos olvidar que las organizaciones que proponen generar valor público no pueden enfocarse tan agudamente en una sola meta, tienen que abocarse a la pregunta de que si están produciendo valor público, por medio de productos y servicios pertinentes que generen impactos en los grupos objetivos y en la ciudadanía en general, y también deben enfocar la atención en asegurar el financiamiento y la futura supervivencia y capacidad creadora de valor de la organización o agencia, ya que, uno de los objetivos finales de las organizaciones que promueven el desarrollo social en los ámbitos públicos radica en crear valor público.

b) Con respecto, a las prácticas de Gerencia Social, insertas en el Programa Micro emprendimiento, Se infiere que existen elementos presentes en esta temática, que aluden principalmente al proceso de diagnóstico y priorización de los usuarios, donde existió un trabajo coordinado entre representantes del FOSIS, Unidad de Intervención Familiar de Programa Puente de la Municipalidad de Padre las Casas, y funcionarios de la Consultora Gestión Sur, que tuvieron parte fundamental en la selección de los beneficiario (as), luego estuvo la etapa de planeación o programación, elaborando principalmente los planes de negocio de los usuarios (as), seleccionados por rubro, a través de talleres, que abarcaron ámbitos vinculados al desarrollo de capacidades emprendedoras, adquisición de oficios, comercialización y administración principalmente.

A pesar que el Programa Apoyo al Micro emprendimiento (PAME), incorpora en su etapa de implementación un acompañamiento, éste se orienta sólo a la ejecución del plan de negocios y no considera un asesoramiento integral y continuo posterior, lo cual constituye una debilidad del programa, esencialmente para la sustentabilidad de los microemprendimientos.

También en la etapa de implementación de los emprendimientos, se sugiere analizar el efecto y pertinencia en las iniciativas de negocio, dado que los rubros

son distintos, lo que implica un costo diferente de implementación, y considerar la ubicación geográfica, específicamente zonas urbanas y rurales, con situaciones sociales y educacionales distintas.

Con respecto a otra práctica de Gerencia Social, referida a la evaluación del programa Microemprendimiento, se sugiere una re conceptualización o mayor monitoreo en relación al propósito del programa, de modo que se refleje efectivamente los resultados alcanzables por el mismo, otorgando mayor importancia a talleres de formación del emprendedor, y donde exista un seguimiento técnico más constante en terreno, a fin de apoyar durante el proceso de implementación a los emprendedores con el propósito de hacer viable en el tiempo su iniciativa de negocio, con el propósito de mejorar la situación económica de su grupo familiar. No podemos olvidar que, la gerencia social, es un proceso que implica asumir y cumplir responsabilidades con respecto al desempeño de un sistema. En este caso, se trata de un “sistema”, que contempla el entorno social, el entorno organizacional, los recursos físicos, financieros, humanos, y organizacionales.

c) En relación a las Redes de Apoyos del Programa Micro emprendimiento:

En este tipo de programa las redes sociales básicamente están orientadas a sistemas de vínculos (conversaciones y acciones), entre los usuarios (as), encauzados hacia el intercambio de apoyos sociales, referidos principalmente a ayuda material en términos monetarios y de información, donde participaron actores tales como el FOSIS, Consultora Gestión Sur y Municipalidad; No obstante, se visualizo este trabajo durante el periodo de intervención del programa, dado que con respecto a otras instituciones, fueron principalmente entrega de información, relacionada con gestiones que hacían alusión a como realizar iniciación de actividades, en Servicio de Impuestos Internos, como acceder a permisos municipales y los programas disponibles de la comuna como son la Unidad de Desarrollo Económico, y Programas de Desarrollo Rural.

Al respecto, se considera necesario realizar un encadenamiento con otros programas para la continuidad o viabilidad del programa micro emprendimiento,

como por ejemplo el Programa de Apoyo a Actividades Económicas del FOSIS, que trabaja con personas que poseen una iniciativa de negocio en funcionamiento, permitiendo el efectivo escalonamiento de la oferta programática de FOSIS, fortaleciendo la microempresa y otorgando una solución definitiva y sostenible en el tiempo de una forma de trabajo independiente, a fin de mejorar la situación económica de las familias más vulnerables de este país.

d) Creación de valor Público en programas de Superación de pobreza:

Las organizaciones que proponen generar valor público no pueden enfocarse tan agudamente en una sola meta, como se mencionó anteriormente, tienen que abocarse a la pregunta de que si están produciendo valor público, por medio de producto y servicios pertinentes que generen impactos en los grupos objetivos y en la ciudadanía en general, y también deben enfocar la atención en asegurar el financiamiento y la futura supervivencia y capacidad creadora de valor de la organización o agencia, es por esto que se considera fundamental que el Programa Micro emprendimiento, cuyo fin es otorgar un producto que les permita a las personas de extrema pobreza generar una iniciativa de negocio dependiente, se monitoree o se evalúe la posibilidad de otorgar más tiempo, en relación al proceso de formación, dado que uno de los mayores cuestionamientos de los usuarios hacían hincapié a la escasa capacitación en lo que respecta a módulos financieros, o que tenían relación con un mejor servicio de su emprendimiento a lo que se sumaba el escaso seguimiento técnico en terreno de las iniciativas de negocio, que prácticamente se traducían en un monitoreo o supervisión, que según la percepción de los beneficiarios (as), se traducía en una fiscalización para no vender los insumos otorgados; esta apreciación de los beneficiarios es medido a través de un servicio de calidad, que se manifiesta a través del valor público de sus beneficiarios (as), que no debe enfocarse tan agudamente a una sola meta, sino a un servicio pertinente que genere impacto en los grupos objetivos, y este impacto es interpretado en relación al aumento de capacitaciones y que este programa no se transforme en un subsidio, sino que sea un aliciente para emprender una iniciativa de negocio acompañada de la implementación de

mejores asesorías técnicas, mayores visitas a terreno, y mayor duración del programa, sumado a ello, un encadenamiento o fortalecimiento del mismo a través de otras Instituciones que se dedican al rubro, tales como el mismo FOSIS, a través de su Programa de Apoyo a Actividades Económicas, programas de Desarrollo Rural de INDAP, o programas de fomento Campesino de la CONADI; dado que se estima que sólo de esta forma podemos llevar a cabo un proceso que permita a las familias adscritas a Programa Puente, mejorar su calidad de vida, a través de la dimensión económica de una iniciativa productiva autosustentable.

VII.- FUENTES DE INFORMACION:

- Dirección de Presupuesto (DIPRES) 2009, “Minuta ejecutiva Evaluación en profundidad Programas de Micro emprendimientos, Ministerio de Planificación, Ministerio de agricultura, Ministerio de Economía”.
- Fondo de Solidaridad e inversión Social (FOSIS), Documentos de trabajo para los Apoyos Familiares, Santiago, Chile Junio 2002.
- Gregorio Rodríguez Gómez, et al,(1996), Metodología de la investigación Cualitativa, ediciones Aljibe.
- José Luis Molina González, 2005, “El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas”, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Karen Mokate y José Jorge Saavedra, 2006, “Gerencia Social: un enfoque Integral para la Gestión de políticas y programas”, Documentos de trabajo del INDES, Banco interamericano de Desarrollo.
- Karen Marie Mokate, (2004), Capitulo 1, El Monitoreo y Evaluación en la Gerencia para Resultados en el Desarrollo, compilado de la asignatura de Evaluación y Gerencia Social.
- Michael Barzelay y Juan Carlos Cortázar Velarde, (2004), Una Guía Práctica para la elaboración de estudios de caso sobre buenas prácticas en Gerencia Social.
- Miguel Aignerren, (2002), “Técnicas de recolección de información mediante grupos focales”, revista de sociología en sus escenarios Centro de estudio de opinión, N°6 Universidad de Antioquia.
- Matilde Luna, (Oct. 2004), “Redes Sociales”, Revista mexicana de Sociología, Vol. 66 Número especial, p.p:59-75, Universidad Nacional Autónoma de México.

- MIDEPLAN, 2002, “Estrategia de Intervención Integral a Favor de Familias en Extrema Pobreza”.
- Martínez y Muñoz, 2009, “El Rol del Capital Social en el proceso de Integración de la Empresa”.
- Oddone Maria Julieta, 2003, “Una alternativa de política Social para los trabajadores de mayor edad, un análisis de micro emprendimientos exitosos”.
- Pérez, G., (1996) Investigación Cualitativa, retos e interrogantes, I Métodos. España, Editorial La Muralla S.A.
- Pérez, G., (1996) Investigación Cualitativa, retos e interrogantes, II Métodos. España, Editorial La Muralla S.A.
- Rodríguez, et al, 2002, “Metodología de Atención al Emprendedor para la Formación de Empresa”
- Taylor y Bodgan “Introducción a los métodos cualitativos de investigación”, 1996.
- Salazar G., “De la participación ciudadana: capital social constante y capital social variable”, proposiciones, nº28, Ediciones Sur, 1998.
- “Statcom Estadísticos Consultores, Institución Evaluadora: “Evaluación en Profundidad de Programas de Microemprendimiento”, julio 2009.

VIII ANEXOS:

TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTAS EMPRENDIMIENTOS RURALES FAMILIAS PROGRAMA PUENTE MUNICIPALIDAD DE PADRE LAS CASAS

Índice

	Pág.
Entrevista nº 1 : SERGIO PEÑA; Producción de miel	2
Entrevista nº 2 : HIPÓLITO ÑACUCHEO; Sistema de regadío.....	19
Entrevista nº 3 : FILOMENA HENRÍQUEZ ; Hortalizas.....	36
Entrevista nº 4 : LUISA GARCÍA; Máquina de Telar	50
Entrevista nº 5 : ISOLINA CATRICURA; Ovejas.....	58
Entrevista nº 6 : OLGA BELTRÁN; Motor de riego.....	72
Entrevista nº 7 : SONIA MONSALVES; Máquina de coser	82
Entrevista nº 8 : LUCÍA MARILAF; hilo para tejido de mantas.....	94
Entrevista nº 9 : Hilda Sandoval; Máquina de coser	106
Entrevista nº 10 : GRACIELA RIFFO; Cerdo.....	113

Fecha 12 de noviembre de 2010 (1 a 4)

Fecha 19 de noviembre de 2010 (5 a 10)

Entrevistadora : Carmen Gloria

Entrevistadora 2: Scarlet Hauri

ENTREVISTA Nº 1

Entrevistado : Sergio Peña

Emprendimiento : Producción de miel

Entrevistadora : Primero que todo, ¿cómo nació la idea de su negocio Don Sergio, el tema de la miel?

Entrevistado : La, los primeros, los primeros cajones que vinieron con un proyecto de Fundar, de Fundar de un proyecto que vino de Villarrica, y ahí... y ahí empezamos nosotros formamos un comité, y ese comité se fue abajo.

Entrevistadora : ¿en qué año fue eso más o menos?

Entrevistado : hacen como 10 años ya.

Entrevistador a : ya. ¿Y por qué se fue abajo?

Entrevistado : e... por la sencilla razón, mire yo sin saber escribir, sin saber leer nada, formamos un comité aquí, estábamos como 16 socios, entonces hicimos una sala cosecha también que está ahí donde el hermano Juan para cosechar toda la miel. Nosotros queríamos una sala cosecha cada uno en su casa de todos los socios, porque para llevar la abeja para allá, o sea, los cajones de abeja, cosecharlo allá, y después vuelta para acá otra vez, sería un mal trato de..., la miel iría cayendo para allá y después traer los cajones para acá. Pero ese... la sala cosecha eso vino por misión mundial y por la Municipalidad de Padre las Casas, una plata que llego por la muni y otro por, o sea, por misión mundial.

Entrevistador a : ya, ahí partió como su idea de...

Entrevistado : claro ahí, ahí empezamos. Ahí empezamos.

Entrevistador a : ¿y usted tenía, tenía conocimiento antes del trabajo con la abeja?

Entrevistado : ¿de la abeja? No, no. Pero tenía unas ganas de tener abejas. Cuando vivíamos en el bajo ahí nosotros, había un caballero que por aquí que tenía abejas y yo varias veces le decía yo: "deme un cajoncito Almeida, deme un cajoncito Almeida", y tenía un lindo jardín ahí cuando estaba finá mi esposa, cuando estaba finá mi esposa. Tenía un lindo jardín ahí. Oh! Y yo con unas ganas, pero mire ve, con yo no saber leer, no saber escribir nada y armamos ese comité y todo ahora mire lo que yo ir buscando los cajones allá, mire ve.

Entrevistadora : ¿era socio del comité él? (Hermano Juan)

Entrevistado : ¡socio del comité!

Entrevistadora : desde aquel entonces. ¿Y el ahora desistió del...?

Entrevistado : el murió, murió. Y después tuve aquí la abeja, pero la abeja oiga donde andaba trabajando paraba mi abejita aquí (apunta al hombro), paraba. Y yo le conversaba pu, le conversaba y después pa donde va a ir la abeja cuando volaba. Oiga pero yo pura, así escuchaba no más las reuniones pu, escuchaba y todos los socios como sabían leer y escribir, uh, faltaban lápiz, cuaderno, todo. Pero mire ve, yo no me importó, empecé gastando de un principio al tiro llegamos con, yo toqué 5 cajones. Entonces llegaron en, los cajones aquí llegaron en la noche los trajimos. Llegaron aquí todos los cajones, uno tocó cinco, otro tres, otro dos, así entre todos. Yo con el hermano Jorge y el hermano Juan tocamos cinco, el Ismael ahí igual, entonces así. Pero ese fue un crédito de nosotros, nosotros tenemos que pagarlo, pagar los cajones de abeja. Pagamos en miel o... o vendíamos la miel y ahí teníamos que pagarlo, irlo pagando, pero todos los socios íbamos pagando. Al final algunos no alcanzaron pagar pu, y se fue abajo y al final, nosotros con el hermano Jorge alcanzamos pagar. Y después ese mismo, después e... entregó su puesto Don Álvaro, entregó su puesto y después hubo una señorita de técnica. Yo seguí, seguí, seguí ya en, en marzo llegó los cajones, no sé en qué mes venimos, vino el técnico a revisar todos los socios pue, los cajones de abeja. Aquí mis abejas estaban por morir del hambre, ningún poquito de miel, por que llegaron, no había flores cuando llegaron, entonces mire, mire ve, por eso dice la palabra de Dios: "el que siembra cosecha". Ahí estoy le... ahí tengo la biblia en la mesa. Yo me voy educando en lo que es de Dios, en la palabra de Dios. Entonces, ya, vinimos a ver aquí, poquito, la miel no había, y la reina ahí andaba. Y ahí me dijo el técnico, don Álvaro, me dijo: "usted tiene que hacer un alimento así", y lo hice pue. Mire, ese año, ese tiempo compré ochenta kilos de azúcar, y cuarenta kilos de miel. Mire, cuarenta kilos de miel, ochenta kilos de azúcar, porque hacía una masa y más encima azúcar fina, super fina, tenía que hacer una masa y al colocarle los alimentadores, le ponía dos alimentadores. Y así seguí, seguí, seguí. Y los hermanos, mire los socios que estaban, al mismo año no se le murieron pero al otro año ya se le murieron, no compraban palabarroa. Mire aquí es un gastadero de plata, yo aquí tengo cualquier cantidad de plata invertida, pero a mí no me importa, pero no cosecharé, no rescataré la pata este año ni al otro año, pero a la larga, la corta, la voy a recuperar, la voy a recuperar.

Entrevistadora : ¿el primer año que le dieron ese crédito de cuánta plata fue, que usted dijo que pagó después con el hermano Jorge?

Entrevistado : algo pagamos, algo como trescientos mil pesos parece, o tres cincuenta parece que venía por los cajones de abeja. Así que los fuimos pagando de a poco, de a poco, de a poco. Y después la misma señorita, como estaba de técnica, le vendí trescientos veinte kilos, un tambor llenito de miel, mire se fue para Estados Unidos. Y así fui, fui, fui, ¡pero le tengo un cariño a la abeja!

Entrevistadora : ¿siempre le han gustado?

Entrevistado : oh! Pero a todas, estoy encariñado con la abeja.

Entrevistadora : Don Sergio, ¿y cómo fue la experiencia de haber participado en el Programa Microemprendimiento del FOSIS? Ahora específicamente lo relacionado con el FOSIS.

Entrevistado : Mire ve, después me llamaron a una reunión, no sé cuanto se llama, no lo tengo anotado aquí. Ese me llamó, me llamó, bueno fue por él, la reunión esa que fue por el Programa Puente. Y parece que fueron, se comunicaron con la Muni acá y ahí como yo, como me vinieron a visitar aquí la... Claro y entonces ahí fue no se cuanto, ni se cuanto, cuantas encuestas, siempre me han preguntado cuanto las encuestas, cuanto es el puntaje de la encuesta, siempre me han preguntado, y ni se yo el puntaje, no sé cuánto.

Entrevistadora : Es que digamos, esa es la información porque, este Programa de Microemprendimiento está dirigido especialmente para la gente del Programa Puente que tiene una idea de negocio o ya está trabajando en algo, y FOSIS se comunica con nosotros, como unidad del Programa, como nosotros visitamos a la gente en terreno sabemos más menos quienes son los potenciales beneficiarios, en este caso la señora Miriam lo sugirió a usted, ella sabía que trabajaba con abejas. Ese es como el... digamos, el proceso de por qué usted salió seleccionado en ese entonces. Y ¿cómo fue la experiencia de haber participado en este programa, en relación a las reuniones, le gustó? A ver, cuénteme un poquito.

Entrevistado : Mire es que fue tan lindo cuando en la primera reunión que me... que me citó este joven, fui, nos hicieron, ahí nos conversaron caso fue ese... ese técnico que nos asesoró para acá y... y salí con un proyecto de trescientos diez mil pesos, de trescientos diez mil pesos. ¡Oiga pero más contento! Mire, necesitaba ahumador, porque yo, un pequeño agricultor, si uno no tiene sueldo, ya, puede tener todo lo que se ve aquí pa cosechar, si viene el año malo después la cosecha, ¿cómo cosecha uno?, no puede cosechar nada pu, mojado, no puede ni venderlo. Ya el año es aventurero aquí, aventurero como agricultor. Ya entonces yo, me dijeron: "salió con un proyecto de trescientos diez mil pesos. Uh, así que voy a comprar velo, ahumador, voy a comprar cera, embaces, todo. Pero se gastó todito, no alcancé ni a tomarme ni una bebida, aún tuve que poner un poquito de plata yo.

Entrevistadora : Ya, y ¿le parece bien que las personas igual pongan un poquito de plata?

Entrevistado : Si pue, si pue, no que venga todo de allá no más. Así que más contento pu oiga, uh, ahí ya, compré cajones también, se gastó toda la plata. ¡Ya! Y después estuve haciendo un curso ahí, y después vino unos jóvenes del canal dos, vinieron también, también supieron que yo estaba trabajando en abejas, que tenía un entusiasmo. Así que llegaron aquí, me llamaron por teléfono, así que ahí, estuve haciendo un curso yo ahí. Y ahí me vinieron a entrevistar aquí pu, me vinieron a entrevistar, así que vino la... la tele ahí, me entrevistaron, ojalá que a uno lo cuenten en la historia y que hago un buen trabajo en un poquito de terreno. Muchas veces hay gente que tiene tanto terreno que no lo sabe trabajar, y uno que tiene poquito, yo tengo cinco hectáreas aquí pero lo tengo todo cerrado con malla, en primer lugar cerré todo con malla, y ahora estoy haciendo divisiones, todo. Ahora a los chanchos, llego, los saco del chiquero y no tienen que hacer perjuicio por acá. Eso era mi pensamiento y lo hice. Por eso digo yo que, siempre digo yo que con la ayuda del gobierno los pequeños agricultores pueden adelantarse, pero

siempre que tengan ese pensamiento de cambiar la realidad, de cambiar, de no ser así mismo como éramos antes, como los abuelos, los mayores, ahora ya la juventud tiene otro pensamiento, yo vi de muchas cosas los viejitos antiguos como eran. Yo estuve trabajando en un fundo de un gringo, era mi patrón alemán, aprendí muchas cosas, seis años estuve trabajando, y ahí el día que yo me casé no trabajé más. Estuve trabajando donde mi mamá, seis hermanos menores que mi crié, falleció al final mi papá y estuve trabajando, les di la educación todo, terminaron hasta quinto año, ese era el estudio más alto de aquí del campo, entonces de aquí terminaron y se fueron pa norte pu, porque muy pocas tierras aquí. Igual mis hijos cuanto más lindo sería que yo los tuviera a todos aquí, porque muy poca tierra, ya ellos ya salieron como, como resalido aquí en la tierra, aquí en el campo, resaliao, trabajaron y se fueron para el pueblo. Cuanto más lindo yo para mí sería una alegría trabajar junto con mis hijos. Este trabajo que yo tengo hacer, que estoy haciendo... yo les he conversado cuando vienen en el verano, mire hijo, le decía yo, mire hijo, yo este trabajo, yo pasé por ocho profesores de las apícolas, por ocho profesores, pero fue un solo técnico mejor, uno solo, tenía que cosechar la miel de esta manera, este marco no está bueno, ese marco esta bueno pa ponerlo, este no, este sí, así. Porque no es na uno cosechar la miel, hasta puede uno intoxicar la persona, intoxicarla. Mire ve.

Entrevistadora : Hay que saber trabajar con la miel.

Entrevistado : ¡Claro!, por eso yo no me apuro de cosechar miel, yo tengo mi tiempo y la fecha, el mes que tengo que cosechar a la miel, yo no puedo cosecharlo antes, porque un solo año puedo vender la miel, puedo tener cualquier cantidad de miel, se me puede hacer poca la miel, pero hay personas peligrando que yo por venderle la miel, se me enferma esa persona, y cómo quedo yo, ¿me irá volver comprar otra vez miel? No vendo más pu, nadie me va a comprar. Si yo se cosechar la miel, lo cosecho en buena forma, todo, ¿por qué se va la miel pa otro país? Ahora este año se fueron no sé cuantos kilos pa otro país, porque pa pasar pa otro país pasan un proceso, no sé cuanto proceso pasa la miel ahí, caso lleva humedad, en pureza, en todo, mire. No, tiene que ser limpiecito, todo bien, todo, todo, todo. Yo cualquier persona yo no puedo tenerlo ahí pa la cosecha de miel, es un proceso, un proceso bueno. Este año me hizo poca miel. En primer lugar yo le vendí aquí a todos mis vecinos, y después fui vendiendo pa allá, pa afuera.

Entrevistadora : Qué cosas, si volvemos nuevamente al programa FOSIS a lo cual nos cuenta usted, el proyecto de la miel, si hacemos un paralelo, qué cosas positivas y que cosas negativas vio en ese programa.

Entrevistado : Yo por lo menos, por lo menos yo con los técnicos que, con los dos técnicos que me asesoraron aquí, yo no puedo decir que pueda ser una cosa, una cosa negativa, todo con que entusiasmo, todo me celebraban por lo que yo tengo aquí en este pedacito, por eso yo fui, ahí me entrevistaron, y ahora está más bonito todavía, ahora sí que esta bonito, así que se fueron tan contentos, y Don Matías es el joven que me vino a entrevistar aquí por el canal dos, Don Matías. Y después cuando iba a tener un premio me llamó “venga Don Sergio, le tengo un lindo premio” y no sé qué cosa más y hacer una fiesta ahí, y no sé qué cosa me pasó que no fui na

a eso. Así que después se me perdió el número de teléfono, así que después supe que estaba enfermo y no sé qué cosa. Eran buena onda, uh!.

Entrevistadora : Don Sergio, y usted a través de este programa de micro emprendimiento, ¿sintió que logró sus objetivos?.

Entrevistado : Si...

Entrevistadora : Porque usted me dice que empezó con otro programa, faltaba complementar un poco más. Con el programa del Puente, del proyecto FOSIS, ¿usted cumplió eso... podemos decir que hoy día usted es un empresario así completo o falta más cosas que seguir adquiriendo?

Entrevistado : Mire, yo estoy topando con la sala cosecha ahora. Había salido aceptado por una sala cosecha por INDAP, en ese momento me dieron una plata de doscientos y tanto mil pesos. Compré el zinc, compre los cinco B, y ¿cómo paro la sala cosecha? Me falta la madera, no tengo madera. Ya y salí aceptado de un proyecto de un banquito para arreglar mis cajones de abeja, todo, tener propio ahí. Y lo logre, yo traje los técnicos pa acá, don Pedro Molina, le dije yo “necesito su visita, venga a la casa, lo invito a la casa” y aquí dialogamos, esto se necesita, esto, le había comprado a un señor de Galvarino, le compré una caja, me dijo que era muy religioso, evangélico, le compré unos cajones, le vendí todos los corderos que habían aquí, aun que no me alcancé a comer ninguno pa comprar los cajones de abeja. Si yo tengo un entusiasmo de trabajar, como dice la palabra de Dios, el que siembra cosecha y el que no siembra, ya, a eso me voy yo. Y todo fue bien, y de repente mandé a comprar, mire, lo que falta, tapa, entre tapa, me faltan pa los cajones de abeja, ya. Entonces era mi... mi anhelo era lo más tener tantito para el año, para el año, hacer los marcos, tener todo ahí, un equipo completo. Pero estoy topando con la sala cosecha. Mire, sería chiquitito, guardadito, pa guardar la miel sería, de seis planchas por lado y los cinco B. Así que ocupé el galpón ahí, ocupé. Pero ahora estoy topando con los cinco B, los quiero hacer en la bodega, los quiero hacer en la bodega ahí, porque tengo una bodega que lo hice dormitorio, está cementado ahí, esta de zinc bueno, pero falta el cinco B me faltaría, el cinco B. Tengo la madera, ahí está la madera, lo hice con qué sacrificio, lo hice. Pero a la larga, la corta, lo voy a conseguir, lo voy a conseguir. No pierdo la esperanza.

Entrevistadora : O sea podríamos decir que con el Programa del micro emprendimiento usted pasó como un escalón más, subió un escalón más, pero va a seguir subiendo.

Entrevistado : ¡Sí! Si pu.

Entrevistadora : Ya. Oiga don Sergio usted siente que después que le aportaron con este programa, siempre enfocado al programa micro emprendimiento Puente, ¿ya? Porque ese es el objetivo de nuestra visita, saber sobre ese programa, ¿sintió que mejoró su situación económica?

Entrevistado : Si pu, uh!, porque con la ayuda del gobierno, con la ayuda de los técnicos, uno tiene que darse ánimo, darse ánimo, darse ánimo, no decaerse. Yo eso le cuento a la gente, tuvimos una reunión el, cuándo, antes de ayer, tuvimos una reunión ahí en el Santa Isabel, tuvimos una reunión, me encantan las reuniones. Así que me invitó un vecino aquí, me invito. Fui a

hablar yo, fui, ahí estuvimos conversando con la concejala y concejal de aquí de... cuáles son sus planes, porque no van a andar aquí haciendo reuniones cuando van a necesitar el voto, ui! Abrazo, beso, todo. Hay que decir las cosas como son pue. Jajaja.

Entrevistadora : Esta bien pue, esa es la idea, que sea sincero.

Entrevistado : Entonces ahí le conversé yo pue. El concejal de aquí me conoce. Fijarse no mas aquí como vivo yo en este pedacito de tierra, fijarse como viven los que tienen arto. ¿Se sirven un traguito de bebida?

Entrevistadora : No gracias don Sergio, muchas gracias.

Entrevistado : Así pues oiga, no si con la ayuda del gobierno, con los técnicos, por eso los mismo técnicos, digo yo, que ellos se contentan, se alegran de una persona que va surgiendo, y más encima que le están ayudando.

Entrevistadora : Pero volviendo al tema de la pregunta, ¿mejoró su situación económica?

Entrevistado : Si pue, si pue.

Entrevistadora : Y ¿implementó mejor su negocio, compró cosas para la casa? De qué manera usted ve que mejoró su situación económica.

Entrevistado : Mire, no tenía ventanas ahí, esta ventana tenía nilón, acá igual, allá igual ahí, todo.

Entrevistadora : Pudo mejorar su situación. Y de ese equipo puntual de Microemprendimiento, que estaba a cargo en ese tiempo Héctor Martínez, Alejandro Pérez...

Entrevistado : Don Alejandro... ¿cuánto?

Entrevistadora : Alejandro Pérez, uno flaquito, el venía a verlo.

Entrevistado : Si, si, si.

Entrevistadora : Ya, ¿sintió el apoyo de ellos?

Entrevistado : Si pu.

Entrevistadora : ¿De qué manera sintió ese apoyo?

Entrevistado : Porque me apoyaban y lo que yo hacía ellos se contentaban porque yo iba... surgiendo. Eso es lo más lindo por eso siempre yo converso, me gusta conversar en las reuniones, cuando hay reuniones en la muni, ahora el diecisiete tenemos una reunión grande pue, vamos a ir como ochenta socios de aquí campesinos. Yo todavía no conozco el alcalde de Padre las Casas, no lo conozco, así en la tele no mas.... Es que tan lindo sería que el alcalde que viniera al campo, que conversara con los campesinos cuál es la necesidad que nosotros tenemos. Porque

cuando estaba la alcaldesa hubo una reunión, hacía reuniones en varias partes por aquí, y le agradó mucho, mucho, y andaba con todo su equipo, la secretaria traía, le dijo a la secretaria: “ya apunte, lleve apuntadito cuál...” le encantaba ella que le hiciéramos saber cuál es la necesidad que tenemos nosotros como campesinos, yo no sé nada, dijo yo estoy en mi oficina allá y no sé cuál es la necesidad que tienen los campesinos. Yo creo que los concejales, este campesino, agricultor, todo, cómo no va a conversar cuál es la necesidad que los pequeños agricultores, cuál es la necesidad que tienen, no conversar de eso. Sería tan lindo que hicieran una reunión y esto, y esto, y esto va a suceder. Yo estoy dentro de la comunidad de él. Mire, la otra vez había quedado sin recorrido de micro aquí, cuántos trabajadores en la mañana iban a trabajar y en la tarde venirse, iba a pararse el recorrido. Yo llamé al presidente, quién es el presidente pregunté a la comunidad Mariqueo, ya, yo soy presidente, ya, podemos ir hermano, dije yo, a la muni, por que van a cortar las micros, no va a haber más micros, dije yo, por el camino malo, preocupémonos, porque cuánta persona va a quedar sin trabajo, no ve. Y entonces, ya me dijo, no tengo plata, yo le paso le dije yo, yo no tengo ni un sueldo pero tengo un padre rico que me... jajaja. Ya, partimos a la muni pensando que era a la muni que le correspondía el camino aquí pu, ¡vialidad le correspondía!, pero al otro día, mire, llegamos allá con la necesidad que estamos, llegamos allá, mire al otro día nos mandaron la máquina. La muni no le correspondía. Mire, tan lindo, uno tiene que preocuparse, preocuparse, no para uno, yo no me preocupo para mi, para todos, si veo una necesidad allá...

Entrevistadora : Cuáles son las principales, ese programa de Microemprendimiento del FOSIS duró como ocho meses, más menos... ¿cuáles son las principales etapas que usted recuerda de esos ocho meses?, cómo partió, si los reunieron después, qué pasó durante esos ocho meses, cuénteme un poquito por favor.

Entrevistado : Después de ocho meses quedé ahí no más pu.

Entrevistadora : No, no, no, pero en ese periodo, mes uno hasta el ocho, cuanto duró el programa, ¿qué etapas recuerda usted que pasaron hasta que le entregaron los materiales?

Entrevistado : Porque cuánto, como tres reuniones hicimos no más, como tres reuniones.

Entrevistadora : Ya... perfecto.

Entrevistado : Lo primero me dijeron que tenía que llevar una contabilidad, una contabilidad. Una contabilidad cuánto gasto, todo, y cuánto si uno compra una compra, llevarlo esto va así, esto va así. Pero uno no lleva la contabilidad, si uno llevara a lo mejor, a lo mejor se acordaría de hacer ese trabajo, o bien se adelanta pu, porque hay años que a uno le va mal pu. Mire, yo en los gastos que yo tengo de eso, bueno yo de esos trescientos diez mil pesos los gasté todo, todo, y todavía estoy trabajando por eso pu, el velo, embaces, las cosas, todo eso, llevo una contabilidad, pero hay años, tal como el año pasado fue mala la cosecha, mala, fue muy lluvioso, por eso todo esto... si va todo bien sería todo lindo. Ahora esta primavera fue buena, fue buena.

Entrevistadora : En esas tres reuniones que usted recuerda ya, le hablaron de contabilidad me dijo, ¿qué otras cosas recuerda que le hablaron?

Entrevistado : A mí me dijeron que, que lo que yo estaba haciendo todo esto trabajo, que yo, bueno ahí nos juntamos varios pu, varios, mujeres que tenían otros, uh! Lindo, lindo, lindo era de seguir. Pero un tremendo cambio de familia pu, un tremendo cambio, igual aquí un tremendo cambio, ahí empezamos a conversar, conversaba uno, nos entrevistaron ahí. Pero todo, todo, todo, un tremendo cambio.

Entrevistadora : ¿Qué tipo de consejos le daban, por ejemplo?

Entrevistado : Nos daban, mire, decían que nosotros, estaba muy bien que nosotros éramos un tremendo cambio de vida, un tremendo cambio de vida hecho realidad. Y hay familiares que están trabajando unidamente, eso es lo que quiero yo, eso es lo que quiero yo pu.

Entrevistadora : Trabajar unidamente...

Entrevistado : Unidamente aquí. Le enseñé al hijo que está trabajando en Temuco, el menor, le hace mal la picazón de la abeja, ya, le da alergia. Este me salió un curso en la muni, y se lo traspasé a él porque yo ya estoy de edad dije yo, se lo traspaso hijo, vaya a estudiar, yo le paso la plata todo, ir y volver, ya. Terminó y estudió bien, terminó y salió con un diploma, todo. Ya, entonces le dije yo: “ya yo sé hijo y lo que falta te lo traspaso porque como tú eres joven y algún día yo me voy a ir, dije yo, me voy a ir de esta tierra, tu vas a quedar. Pero le hace mal la picazón, le pica una abeja, pero hay que llevarlo hasta al hospital. Ya, entonces ahí muy lindo, muy lindo, todos los que nos juntábamos ahí, uno tenía una pastelería, otro tenía... no era muy lindo ahí, y había personas que estaban trabajando unidamente, se allegaron ahí a trabajar unidos, ya no era para allá que estaban desparramados, para allá, para acá, llevaron ahí a su familia todo, con esa plata que se les dio, y ahí compraron y adelantaron, están trabajando bien pu.

Entrevistadora : Habla usted sobre todo de la familia, que es bueno trabajar con la familia. Y ¿aparte de la familia que otras redes sería bueno?, ¿solamente es bueno trabajar solo con la familia o también se requiere de un apoyo más, de otras instituciones?

Entrevistado : Mire primero, de un principio me gustaría en el fondo tener un... tal como yo quiero hacer la sede y no lo tengo, quiero hacer la sede, una sala cosecha, me falta un poco de plata. Y ya tengo un nieto, mi nieto mayor termina cuarto medio ahora, y lo enseñé ahora cuando vino este verano, lo enseñé para trabajar con la miel, lo enseñé, y así que ahora va a terminar y se viene al tiro para acá a trabajar. A lo mejor él, no sé, no le hizo mal la picazón de la abeja, así que él está un... tiene un entusiasta para venir. Y así, así va a venir otro. Yo le enseño que no mate la abeja, los más cuidados hay que tener con la reina, porque yo no voy a conceder llegar y tomar y echar una persona que me ayude ahí, tiene que ser una persona que tiene conocimiento de cuidado sobre la abeja, que tiene que estar bien preocupándose de la reina, porque no es na llegar y sacar la miel, eso yo tengo que enseñarle y no matar abejas cualquier cantidad. Entonces cuanto yo quisiera, yo le converso a mi hijo, le converso, el que vino de Viña le dije yo: “hijo vengase para

acá, que está trabajado ahí patronado, como una obligación, ahí tiene su casa”, me pidió un pedacito de terreno: “papi necesito un terreno para venir a veranear”, hágalo no más, y hasta en la noche estuvimos haciendo la casita ahí. Ahora tiene su casa, más está aquí cuando viene en el verano.

Entrevistadora : Oiga don Sergio, y usted siente que tres reuniones fueron suficientes, o le hubiese gustado que hubieran más reuniones.

Entrevistado : Si, ojalá que hubieran más reuniones con nosotros. No si se aprende mucho, se aprende mucho por... yo aprendí muchas cosas. Desde un principio soy medio desordenado yo.

Entrevistadora : Uno es medio desordenado, en la contabilidad y esas cosas.

Entrevistado : Claro, en la contabilidad, en llevar la contabilidad.

Entrevistadora : Y para usted no fue dificultoso, porque usted me dijo “yo no sé, no sabía, no sé si ahora aprendió a leer y escribir, pero llevar una contabilidad independiente de que no sepa leer ni escribir ¿igual es bueno para los números?

Entrevistado : Pero para, mire, lo que me cuesta, pongámoslo diez mil pesos cuantos ceros, ahí me cuesta, para llevar ahí veinte mil pesos, cien mil pesos, cuánto es la cifra que uno tiene que poner acá, cuántos ceros, eso me cuesta.

Entrevistadora : Y ¿en qué, en quien se apoya usted?, porque cuando hace negocios grandes.

Entrevistado : Uh! Mire, en negocios grandes yo lo saco ya, supongámoslo a cien pesos, ya supongámoslo a dos mil pesos el kilo de miel, en mil kilos, dos por... dos por dos... seis, serían cuánto, seis, ¿serían cuánto?

Entrevistadora : Dos por dos, cuatro.

Entrevistado : Entonces serían cuatro.

Entrevistadora : Pero usted solo saca las cuentas.

Entrevistado : Serían cuatro millones, a dos mil pesos en mil kilos, dos por...

Entrevistadora : ¿Pero siempre saca solito las cuentas o no?

Entrevistado : Si, si...

Entrevistadora : ¿Siempre? No se apoya cuando son negocios grandes en algún familiar para que le corrobore si está bien sacado el negocio, o confía en la gente, en su comprador.

Entrevistado : Eh... ahí me los saca mi hija.

Entrevistadora : Ya, ¿ella tiene estudios?

Entrevistado : Si, si...

Entrevistadora : Es su apoyo su hija en ese sentido.

Entrevistado : Si, si pu, cualquier negocio así, o voy a una compra, al tiro, ella ya sabe ya cuantas cifras, todo eso. Yo ando con ella.

Entrevistadora : Ya. ¿Y en los negocios es bueno incluir a la familia?

Entrevistado : Si pu, si pu. Por eso yo, ese es mi pensamiento, de trabajar así. Ahora si viene mi nieto termina el estudio, está entusiasmado para venir al campo.

Entrevistadora : Ya. ¿Qué instituciones recuerda usted que participaron en este programa Microemprendimiento FOSIS dirigido a las familias Puente?, qué se le viene a la mente aparte de la persona que me decía "fue muy simpático don Alejandro, don Matías", ¿recuerda algún nombre de alguna institución en ese proceso?

Entrevistado : FOSIS no más pu, FOSIS y la muni acá.

Entrevistadora : ¿Siente que son instituciones de apoyo para usted?

Entrevistado : Si pu, si pu, uh! Por eso yo agradezco a los técnicos, están muy contentos conmigo todo, por verme con ese entusiasmo, y le dan apoyo a uno.

Entrevistadora : Y ahora si hablamos de personas, ¿qué personas fueron fundamentales en su idea de negocio que usted recuerde así con cariño porque lo incentivó a seguir adelante, porque le dio una palabra de aliento o porque lo orientó, porque le enseñó a hacer cosas? Ahora personas, no instituciones.

Entrevistado : Aquí fueron, como digo, ahí donde falta, ahí donde falta, porque yo antes de ayer en la reunión conversamos ahí porque nosotros cuánto más lindo que tenemos técnicos, nosotros de vender el mejor precio, el mejor precio la mercadería, tener una feria, una feria en Padre las Casas, que tenga una feria, eso nosotros vamos a ir a reclamar el diecisiete, que lleguen las micros con todo el negocio aquí, Padre las Casas es una comuna que está muerta, está muerta la comuna, está muerta. Todos nosotros aquí vamos a Temuco, mire, a Temuco, ¿y Padre las Casas?, yo soy de Padre las Casas, de la comuna de Padre las Casas.

Entrevistadora : Falta una central así como de acopio, una feria que le pueda entregar productos.

Entrevistado : Claro, una feria. Eso nosotros le planteamos la, los concejales, mire ve, y ustedes ¿cómo lo hayan?

Entrevistadora : Buena idea pue. Pero volviendo al tema del proyecto en sí, de la miel, ¿qué persona fue importante para usted?

Entrevistado : El que me dio ánimo, la señorita la... que me dio una cuenta y me compró al tiro una cantidad grande.

Entrevistadora : Ah, le ayudó en el tema económico.

Entrevistado : Claro, y eso me falta a mi pu. Estoy tanto un kilito para allá, un kilito para acá, entonces una, una, eso a nosotros nos falta, ustedes como técnico, como esto, buscar un gran comprador, porque yo aquí ya, tengo quinientos embaces comprados, compré yo, mire. Esos quinientos kilos yo entregarlos en una sola parte y agarro mi plata, pago mis cuentas que debo. Yo debo un millón de pesos, a dos años plazo tengo que pagar, esa posibilidad, en agosto tengo que pagar quinientos mil pesos, al otro agosto tengo que pagar otros quinientos mil pesos. Yo soy socio del gobierno, porque yo no me quiero salir de ahí, porque... mire, y eso que, ese millón de pesos, pagué mi, la cerradura de la madera, pagué tractor para tirar los arboles, los trozos, mire ve, y después para llegar aquí la madera, otra, pura plata, plata, plata, si uno no lo hace... Así que varios bancos han venido aquí a ofrecer, y no, no, no, yo soy socio del gobierno. Y así. Por eso ese es nosotros, nosotros nos falta. Mire hay tantos corderos aquí, y a dónde van los corderos, a Temuco, y por qué no puede haber una feria que lleguen las micros ahí. Ayer nosotros, anteayer nosotros tuvimos una reunión allá, y después tomamos la micro acá para venarnos para acá, y por qué no puede haber un terminal acá que lleguen todas las micros con su cordero ahí. Ya, los negociantes van a ir, van a llegar todos ahí, porque ahí van a llegar todo lo que es la comuna de Padre las Casas, todo, negocio, verduras, todo que llegue, y hacer un lindo restaurante ahí para ir a almorzar ahí mismo y venirse, y un lindo supermercado, eso falta. Todo a Temuco, a Temuco, a Temuco. Eso nosotros vamos a ir a... jajaja... a hacerle ver las cosas al alcalde...

Entrevistadora : No, está bien pue, si la idea es que también recoja las necesidades más sentidas de ustedes.

Entrevistado : Claro pu...

Entrevistadora : Y ahí que idee proyectos y...

Entrevistado : Eso pu, para eso, el gobierno dijo bien clarito, yo lo escuché en la reunión, "voy a mandar no sé cuántos millones para la Novena Región", ya pue ahí hay que ocuparlo, decirle, plantearle. Yo creo que todas esas conversaciones se pueden hacer, a la larga la corta se pueden hacer, sino queda para uno y ya queda para los, para los viejos.

Entrevistadora : Y en ese programa, volviendo al programa de los ocho meses, el programa de Microemprendimiento FOSIS, eh, ¿qué recomendaría a las personas que hacen este programa FOSIS de los trescientos diez mil pesos?

Entrevistado : Que siga ojalá ayudándonos a las personas, ayudando a los campesinos...

(se corta la cinta, se acaba el casete, continúa al otro lado, cortada la conversación?)

Entrevistado : ...la persona, cómo queda, no es buen técnico, no es buen técnico.

Entrevistadora : ¿Qué es un buen técnico para usted, una persona que tiene qué cualidades?

Entrevistado : Experiencias buenas pue, experiencias y que nos diga de buena forma, que nos digan cuando la miel esta buena, si usted ladea el marco así se cae la miel, porque es miel nueva, no está sellado el marco, los marcos tienen que estar todos sellados, los sellan aquí. Pero ayudan aquí uh!

Entrevistadora : Tiene un buen recuerdo entonces.

Entrevistado : Buen recuerdo.

Entrevistadora : Y el señor Santinni de qué institución era, ¿se acuerda o no?

Entrevistado : No, total que venía para acá, ahí lo encontré yo, y ahí vino aquí. A él también le vendí miel. Se puede guardar diez años la miel, diez, quince, veinte años sin que se eche a perder, queda igual como azúcar granulada pu.

Entrevistadora : ¿Usted notó una diferencia en haber trabajado en programas anteriores y en haber trabajado con el programa Puente y el programa de Microemprendimiento que fue ese periodo de ocho meses?, ¿hubo diferencias entre los profesionales, entre el ayuda que usted recibió?

Entrevistado : Fue una tremenda diferencia con los técnicos que trabajaba en la agricultura para acá, fue una tremenda diferencia con los técnicos del FOSIS y con los técnicos que ahora están.

Entrevistadora : ¿Y por qué la diferencia?, ¿dónde está la diferencia entre los técnicos del FOSIS y los técnicos de otras instituciones?

Entrevistado : Porque ellos, en primer lugar, tratan de hacer lo mejor que puedan, los mejores consejos.

Entrevistadora : Quiénes dan los mejores consejos

Entrevistado : Tal como Santinni, tal como don Alejandro, y ahora el que me vino a entrevistar aquí don Matías.

Entrevistadora : Del canal dos.

Entrevistado : Si...

Entrevistadora : Ya.

Entrevistado : También con la... con ustedes, con las encuestas, que vienen a encuestarme...

Entrevistadora : Por el Programa Puente.

Entrevistado : Por el Programa Puente, la señora o señorita Carmen Gloria...

Entrevistadora : Yo soy Carmen Gloria... jajaja

Entrevistado : jajaja... si. Me ha dado muy buenos apoyos. Y usted también que ha venido pue.

Entrevistadora : Claro, la señora Miriam es la que lo visitaba aquí en la casa, yo lo conocí más que nada en la Municipalidad, me habían hablado de usted, por eso sabía que era bueno en lo que hacía.

Entrevistado : Así que no... yo estoy muy contento por su apoyo, por su... ustedes me conocen y ven que uno se levanta y le da animo. Ustedes mismos me vieron ahora cómo andaba yo.

Entrevistadora : Trabajando en sus abejas pues.

Entrevistado : Ve, con su esfuerzo uno... ustedes yo creo que están contentas conmigo pu.

Entrevistadora : Por su puesto.

Entrevistado : Ya le voy a servir un vasito de bebida...

Entrevistadora : Y después podemos ir a dar una vueltecita, a ver las abejas.

Entrevistado : Si pue.

(Se corta la grabación, después se visita las abejas).

Observaciones : Se considera como dificultad a la hora de realizar la entrevista el hecho de que el entrevistado no posee claridad respecto de las temáticas que se pretende abordar, esto en el sentido de que se le pregunta una cosa y difícilmente su respuesta va dirigida a la misma.

Observaciones del emprendimiento : El emprendimiento en sí se ve fructífero. De haber comenzado con 5 cajones de abejas, hoy posee alrededor de 50 cajones. Se encuentran ubicados en un sector cercano a la casa habitación, y poseen un ordenamiento adecuado. La actividad, por otra parte, no se realiza con la protección necesaria, considerando el riesgo que trae el trabajo con abejas, y se utilizan medios rústicos, como espejos, para dirigir y trabajar las abejas. La producción está a cargo del propietario del emprendimiento y de un ayudante, ya en edad avanzada, quien no es parte del grupo familiar del propietario, pero sí vive con él.

Debe considerarse que la adquisición de los primeros cajones no fue gracias al Programa Microemprendimiento para familias Puente, sino que son resultado de una postulación de recursos anterior hecha a otro tipo de instituciones.

ENTREVISTA Nº 2

Entrevistado : Hipólito

Emprendimiento : Sistema de riego de hortalizas.

Entrevistadora : Nosotras queremos saber un poco respecto de su participación en el Programa de Microemprendimiento FOSIS dirigido a las familias Puente, saber su experiencia...

Entrevistado : Uh! Es que siempre el entendido, el experto tiene que saber... tiene la pura... cuánto se llama, los técnicos agrónomos tienen la pura bla bla no más, y por etiqueta no más saben, pero jamás conocen el terreno, son como de... cuánto se llama

Entrevistadora : ¿Como de oficina?

Entrevistado : Claro pu, entonces el campo no conocen nada pu. Nosotros mandamos comprar material, y compraron material de segunda pu, entonces las mangueras fueron ahí no más pu. Claro que nos sirvió algo, con todo cuidado. Entonces eso es lo malo. Y este año volví a salir con un proyecto otra vez...

Entrevistadora : Ya, ¿y también por el FOSIS?

Entrevistado : Si

Entrevistadora : Ya

Entrevistado : Estamos postulando porque, para construir un invernadero que es lo que nos está haciendo falta ahora. Ya tengo las mangueras pal riego...

Entrevistadora : Ya. Don Hipólito, y ¿cómo nace su idea de negocio en el tema de riego?, ¿por qué llevar su emprendimiento a esa línea?

Entrevistado : Eh, porque no tenía cómo regar acá, no tenía material para regar.

Entrevistadora : Ya.

Entrevistado : Pero ya se me está abriendo el camino, algo avanzo, nos sirvió. Pero lo malo es que después nadie nos viene a ver. Se terminó el programa y le dicen microempresario, y

la palabra es bonita pero a uno lo dejan ahí y nunca más lo van a visitar. Porque ellos quedaron de venir a visitar paso diciembre, hasta diciembre duró el programa y después terminó todo el material y después no... nunca más nos vinieron a visitar a los campesinos, microempresarios, y queda todo botado ahí pue. Mucho de la gente, mucho lo vende pu. Claro llegan allá, lo seleccionan a la gente y después nunca más lo vienen a ver, caso está produciendo o está quemando el pasto parado el campesino, el microempresario, y hay harta gente de esa.

Entrevistadora : El programa duró ocho meses, en esos ocho meses, ¿cuál fue su opinión, su experiencia durante esos ocho meses que lo enmarcaron, qué puede decir?

Entrevistado : En ocho meses, bueno yo estaba produciendo lechugas, y bueno el clima... ahí me fui para abajo, al principio tenía, tenía harta lechuga, acelga, y empieza a llover y se empieza a pudrir la lechuga pue, y uno con todo el empeño que está trabajando lo poco y nada que tiene para intentar venderlo y de repente saca la cuarta parte, no saca ni el costo de las deudas que tiene ni el costo familiar, porque lo lindo de un microempresario es formar una fuente de trabajo, ¿sí o no? De ahí parte, y hay hartas cosas que uno puede ingeniar. Igual que el invernadero lo van a dar en esta fecha, y el invernadero hay que construirlo en marzo pu, que saco con que me mande un calentón el sol sin producir nada adentro. Ahora lo que hace falta es la semilla, ahora, ahora, no el otro mes, ahora me hace falta. Eso es lo que le decía a la señorita el otro día, como que se... anduvimos reajustando. Ahora necesito la semilla del pepino, la semilla de la zanahoria y el abono, el nilón en marzo. Entonces no tiene cabeza cuando uno va para allá, porque el invernadero tiene su tiempo para trabajar adentro no más, no en todo tiempo.

Entrevistadora : Y ¿ellos le exigen que no siembren, que tengan lista la estructura y todo eso?

Entrevistado : Si pu, la estructura se puede hacer pero después los palos, las vigas se tuercen pu, porque está ahí al aire libre, y en verano se recalienta pu. Tendría que parar los postes no más, los palos, las vigas se tuerce y por el caldeo, el sol quieto lo caldea...

Entrevistadora : Pero antes de que pasemos a las cosas positivas y negativas, en esos ocho meses, volviendo ahí, desde que lo seleccionaron, desde las reuniones que hicieron, desde los seguimientos que le hicieron en terreno, ¿qué recuerda usted de esa etapa?

Entrevistado : Los seguimientos, me vinieron a ver aquí, nunca pasaron a ver la chacra...

Entrevistadora : ¿Aquí en la casa adentro?

Entrevistado : Por ahí nos pillaban, preguntaban, listo y chao. Nunca pasaron a ver la chacra caso donde estaba trabajando yo. Por eso, a esa base me voy yo que los técnicos, los entendidos que hay en el programa tiene que ser donde están, donde queman las papas ¿sí o no?

Entrevistadora : Y las capacitaciones, ¿hubo capacitaciones? Reuniones que les hacían...

Entrevistado : Si pu, ahora, ahora vamos a hacer. No como el año pasado, el año pasado íbamos y nos pintaban en mono, nos tenían un cafecito de cien pesos y unas monedas para el pasaje y chao. Como que ahora están capacitando más señorita, es mejor la clase.

Entrevistadora : Y no era así cuando usted estuvo participando de este programa.

Entrevistado : No, malo, malo.

Entrevistadora : Y qué cosas malas tenían.

Entrevistado : No porque ellos podrían haber enseñado a trabajar, cómo podía trabajar la gente y sacarlos a terreno viendo como está programando cada uno, cómo está sembrando, no sentarse a calentar la silla de las nueve hasta las una de la tarde, o hasta las cuatro.

Entrevistadora : ¿Eran largas las capacitaciones?

Entrevistado : Largas pero de repente agotan. Ahora es bueno.

Entrevistadora : ¿Y por qué ahora es bueno? Ahora estamos hablando de otro programa FOSIS.

Entrevistado : Si, porque la gente reclamaba pu, porque uno tiene más conocimiento, reclama uno, reclama sus derechos.

Entrevistadora : Y ¿cuál fue la diferencia entre antes y ahora? ¿Por qué usted lo encuentra bueno ahora?

Entrevistado : Porque le están dando más a sacar las cuentas a la gente que va sacando cuentas, ¿está sacando cuentas?, ¿está ganando por lo que está sembrando?, para que lleve un control de la venta, lo que lleva vendidito, en un cuaderno, porque vayamos uno anotando. Yo tengo el mío acá

Entrevistadora : Claro...

Entrevistado : Por aquí tengo yo el control en venta, yo hoy día empecé a sacar acelga ya, y voy a llevar un control y voy a ir anotando todo, todo lo que voy vendiendo, todo lo que voy llevando. Esto es lo que tengo que hacer, lo tengo listo ahí, qué es lo que voy a llevar, cuánto vendo, cuánto gano...

Entrevistadora : Y esa hojita, es del programa igual, esa que usted tomó ahí. ¿Me la puede prestar un minutito para echarle una miradita?... Apoyo a actividades económicas... Esta es un poco más de trescientos mil pesos ¿Usted sabe el monto?

Entrevistado : Si, trescientos cinco mil parece. Entonces qué es lo que yo voy a comprar, abono. Entonces aquí tengo que llevar todo anotado en el registro yo, caso voy a ganar plata o estoy perdiendo plata, plata, o cuál es mi ganancia. Ve que ahora cambió...

Entrevistadora : Ahora le están enseñando a sacar cuentas, le compraron hasta una calculadora...

Entrevistado : Claro, si pue. Entonces no ve que cambió, cambió el tono.

Entrevistadora : Le gusta más ahora.

Entrevistado : Si pu. La gente es más entendida, con más empeño, más capacitados que antes.

Entrevistadora : Y ¿cuántas reuniones han hecho ya?

Entrevistado : Llevamos como dos, dos.

Entrevistadora : Y esas reuniones ¿han sido bajo el mismo tema?, ¿de sacar cuentas?

Entrevistado : No pu, distintas clases.

Entrevistadora : Hábleme de esas distintas clases, ¿a ver?

Entrevistado : Una, como tiene que sembrar, qué variedades ahí uno va aprendiendo, así de todo un poco. Entonces, bueno, cuando hay fallas de ellos yo también reclamo, porque yo a lo mejor sé más que ellos. Mi parte es sembrar pu, en estudios me van a ganar ellos, pero yo conozco la tierra como la palma de la mano, en qué tengo que sembrar, cuándo tengo que sembrar. Yo no quiero quedar en un hoyo. Hay veces que tengo que perder, pierdo, en veces pierdo todo, pero otras tengo que ganar y voy a ganar pu, porque fuera la pura ganá no habríamos estado en el programa Puente pu. Por eso uno tiene que tratar de salir ahí, todo el tiempo no va estar el municipio ahí con una canasta rota que no va a llenar nunca, tiene que dar prioridad a otros, ¿sí o no?. Por eso, a eso es lo que voy yo, el programa suena bonito así "Microempresario", si es un microempresario tiene que ir saliendo, creciendo, formar una fuente de trabajo, para eso es microempresario, sino todo el tiempo va a ser igual, vendiendo de paquetero en las calles todo igual. Yo quiero salir de ahí, yo quiero salir. Estos huertos orgánicos... estamos trabajando algo de orgánicos, algo de familiar, ojalá contratemos un chatito para tener, por darle una fuente de trabajo. Yo creo que de todos los que estamos ahí, para mí fui yo el que sabía más, por lo que me di cuenta, porque una señora dijo que vendía café, vendía pancitos, pero para andar vendiendo café ya no puede andar en la calle pu, después tiene que ponerse con un kiosco pu, no va a andar con un carrito con un termo vendiendo café en la calle pu, ¿sí o no? Y dijo que vendía sopaipillas, una compañera pu, y ella tiene que vender, anotar el litro de aceite, anotar el kilo de harina, la obra de mano de ella también ¿sí o no?, y ahí saca la cuenta de cuánto gana. El harina, el aceite tiene que anotarlo porque no se lo van a regalar. Estos trescientas lucas, trescientos cinco que dan tiene que rentarlo ojalá de aquí a marzo, abril, junio, julio, sacar el costo del nilón, sacar el costo del polín, para sacar otro invernadero uno mismo, no va a estar esperando todo el tiempo que vengan ustedes y que me den otro, ¿sí o no?.

Entrevistadora : ¿Cuál es su principal red de apoyo don Hipólito? Porque usted piensa que a lo mejor con usted basta y sobra o necesita de más apoyo. En que digamos, usted hace el trabajo solo o también trabaja con la familia, ¿cómo saca a adelante su...?

Entrevistado : Con la familia, con la familia, mi señora, mis hijos, mis hijas, todos. Por eso estamos saliendo de esto. Me ayudan con los tractores, mi hija que está en Santiago manda plata, ayudando de todo para ir saliendo ahí, no me quieren ver a aquí... Mire una que está en Santiago me regaló estos sillones, mire que bien. Entonces están ayudando todos no más, para salir de ahí. Con el invernadero mi señora se va a dedicar a trabajarlo, en este tiempo deberíamos estar sacando lechugas, o albacas, o vendiendo ya pue, porque esa es la gracia, ganarle tiempo al tiempo pue, porque no voy a sacar cuando sacan todos pu, después viene toda la... todo el pueblo a la verdura, y el perejil ahora cuesta doce paquetes entre mil quinientos y dos mil pesos, pero yo le puedo hacer varios cortes y vuelta a plantar otra vez y le puedo sacar trescientos pesos a cada paquetito, porque después es mucha la competencia. Entonces estamos como más o menos bien yo creo aquí pu porque... por el riego, el riego aquí ha ayudado arto...

Entrevistadora : O sea que lo que se le otorgó es bueno...

Entrevistado : Bueno pu

Entrevistadora : ¿Lo que hay que reparar es el tema de la asistencia técnica dice usted?

Entrevistado : Eso... que sepan, que conozcan el terreno, que no es pura teoría. La mayoría de los técnicos pasan por la universidad, y si yo estudia y estudia en la universidad, de todos los técnicos agrónomos que pasan por aquí ninguno me hace el peso ni don Carlos que es el peso pesado que está en la Ñielol, esa que está pal norte, que sabe de los orgánicos, los no orgánicos, pero es pura teoría no más y de ahí no sale más. Claro. Y mi hija que ha estudiado, ella es técnica agrícola.

Entrevistadora : Ah! ¿Las hijas también son técnicos agrícolas?

Entrevistado : Si pu...

Entrevistadora : O sea ¿saben arto del tema de las hortalizas...?

Entrevistado : Si pu si saben...

Entrevistadora : Y eso ¿les favorecía a ustedes como familia?

Entrevistado : Si pu porque así aprendimos, y lo que no sabían ellas se los enseñé yo. Sacamos una lechuga que pesaba tres kilos, casi cuatro kilos un año y no tuvimos mercado pu, media hectárea sembró mi hija, hizo su práctica. Y Carlos Guzmán tuvo vergüenza de venir a verlo, ese es el profe que tenían allá, por eso le digo que le dio vergüenza, porque en un cuadrado de tres por tres les enseñan así con orgánicos y no orgánicos, entonces cuando fumigan el líquido ¿para dónde se va?, cómo se convencerán le dije yo de que esto está todo mal hecho le dije yo, no puede tener esto, y se avergonzaron las niñas. Claro, uno tiene que conocer el terreno, uno ahí ve tierra arcillosa, tierra orgánica, tierra de hoja, uno tiene que ver qué cosas puede tirar, y en qué tiempo tiene que tirar, la variedad, lo barato nos cuesta caro. Aquí los zapallos Arauco cuestan cerca del millón de pesos pero como le da, una hectárea.

Entrevistadora : Y ¿de dónde nace esa necesidad de trabajar el campo, esa idea de negocio de trabajar en eso principalmente?

Entrevistado : De los viejos antiguos que sembraban poquito y negociaban con una canasta. Los viejos antiguos que hacían esto, y no tener muchos estudios, entonces había que juntar la tierra. Los mapuchitos que habían metidos en una ruca de paja nunca salían del paso ahí, y quedaban ahí. Entonces uno aprendiendo uncontexti poco o nada entre amigos, ahí fui aprendiendo. Incluso fui a la universidad de Talca allá, por intermedio de amigos si pu, que me metí como de sapo, camuflado así, yo fui con mi carpeta, de terno y corbata, porque me regalaron un terno y corbata. Cuando hice unas preguntas ahí en mitad de la clase no me podían echar, y ahí averiguaron quien era yo. Ahí fui aprendiendo. Por eso digo que los técnicos no saben, no conocen el terreno, ninguno de esos no sabe si quiera plantar una mata de porotos. Igual que cuando le dan a los mapuches un campo verde, no saben caso sembró o no, y pegan la mirada, firme ahí y chao.

Entrevistadora : ¿Qué falta ahí, mayor seguimiento, mayor evaluación?

Entrevistado : Claro pu señorita. Igual cuando le dan el bono verde, el bono del trigo, la gente nunca siembra pu, trabajan en Temuco, son empleadillos y están pidiendo bonos, un poco de trigo. La mayoría, un cien por ciento más o menos, no siembra, vive en el pueblo, no vive en el campo. Dese cuenta esto... este espacito es dos hectáreas con tres áreas, y esto no es mío, es de más otros hermanos. Pero sin embargo hay que irlo trabajando, pero aquí no viene ni un técnico a decirnos “qué le pasa”, a darnos un crédito chico... no, es inundar la vida del mapuche no más pu, tiene que tener su tope ¿sí o no?, claro porque usted no nos puede dar un crédito de cuánto, dos, cinco millones de pesos, y va a ser cómo, de dónde lo saco para pagarlo.

Entrevistadora : Don Hipólito, volviendo al tema del Microemprendimiento 2008 durante esos ocho meses, ¿usted sintió que durante ese programa cumplió algunos de los objetivos que tenía trazados?

Entrevistado : Yo sí.

Entrevistadora : Cuál, o por qué siente que cumplió su objetivo.

Entrevistado : Yo cumplí por el riego que quería hacer y cumplí el tiempo para sembrar en el invierno; sembré puerros, acelgas. Entonces por eso me mejoró pu, porque lo que tenía se me secaba se me perdía, entonces surgió uno. Y ahora que vamos a tener el invernadero vamos a sembrar en este tiempo, y después que en marzo, abril, que a verme qué es lo que estamos sembrando, cómo tenemos adentro. Claro. Para darle una demostración al resto de compañeros que estamos porque el resto andan ahí cualquier parte y se quedan ahí esperando a ustedes que en dos años más y que salgan favorecidos otra vez, que lo que es de uno, uno tiene que salir de ahí. Yo este otro año quiero ser otro, quiero tener otra cosa, ojalá tener una fuente de trabajo, ayudarse de afuera, si aquí hay harta obra de mano, ahora mismo hay harta obra de mano para tomar la acelga. Ahí le voy a mostrar para que vea lo que estoy sembrando yo.

Entrevistadora : Ya, y ¿mejoró su situación económica después de haber participado de este programa?

Entrevistado : Si pue señorita, no le digo yo, ya tuvimos para comer ya pue. Si a uno le da vergüenza estar en el municipio parado para pedir cualquier ayuda pu, porque no solo a uno le están dando y no hay gente, hay harta gente que está trabajando, pero hay otros que están puro calentando el asiento ahí pue, en el municipio, gente que no atiende ahí pu. Antes cuando estaba la alcaldesa Oyarzun había una niña, todavía recuerdo cómo se llamaba, Claudia, la niña esa, “mamita en que la atiende” decía, no esperaba la hora con un cuaderno en la mano para anotar. Pero las que están ahora... “¡que pase el siguiente!”... le toca una tarjeta amarilla, roja, de diferentes colores, y si no “venga mañana”, y sin embargo adentro están pelando una naranja, o fumándose un cigarro y dice que está atendiendo, lo mismo en el municipio igual. El otro día fui a sacar eh... ni sé qué fui a sacar, y entro y le digo que necesito un papel, y “no sé” me dice... quizás que funcionario hay pu, hay harta gente ahí que no sirve, señorita. Ustedes mismas vinieron a ver el terreno, fuera otra me llama por teléfono, me llaman y allá me atienden, ¿sí o no?

Entrevistadora : Es que queríamos conocerlo.

Entrevistado : Por eso estaba contando su empeño, ese es el trabajo bueno, ¿sí o no?, que vinieron a verme aquí, vinieron a ver que estoy sembrando, no estoy quemando el pasto parado. Fuera otra me llama para allá “Don Hipólito ¿nos podemos juntar en la oficina?, firme ahí”, ¿sí o no? Entonces esa es la pega que digo yo, esa es la pega que sirve.

Entrevistadora : Don Hipólito, si bien aquí se ha hablado harto de los técnicos del programa de Microemprendimiento, como volviendo a la misma pregunta, a lo mejor usted me va a dar la misma respuesta, no sé, pero ¿sintió apoyo usted del equipo de profesionales del programa de Microemprendimiento?

Entrevistado : Cómo usted dice de los...

Entrevistadora : Las personas que estaban a cargo de este programa.

Entrevistado : ¿Las que estaban el año pasado?

Entrevistadora : Si.

Entrevistado : No malo, si ninguno conocía, si los que andaban buscando mangueras no tenían ni idea, fue malo. Y me trajeron un problema, después tuve que cambiarlo todo, echar todo para atrás señorita, fue malo. Yo lo que quería eran “microempresas” chiquititas, andaban buscando y no tenían ni idea, no sabían para que lado iba la micro.

Entrevistadora : Y al momento de cambiarlos ¿no tuvo ninguno problema, o le pusieron dificultad?

Entrevistado : Fue dificultad, si después me aburrí, mejor les dije “denme lo que quieran”. Si yo le voy a mostrar mire, el tipo fue malo... Mire estos eran los microempresores que

quería yo, después me habían dado una manguera señorita que no tenía patas ni cabeza y venía sin motores. Tuve que volver de nuevo y decirle “estos son los que quiero”, yo tuve que darle la charla ahí al chico que andaba comprando. Por fin me salí choreando, estuve todo el día sin almorzar ahí esperando.

Entrevistadora : Don Hipólito, y a usted ¿no le pidieron cotizaciones antes de comprar eso?

Entrevistado : Pidieron señorita, pero ¿qué valió? Si después ellos dijeron “en tal parte”, hicieron valer lo que quisieron ellos. Nos llevaron a Frindt, donde tenía que comprar todo, no podía comprar en otro lado yo.

Entrevistadora : Y ahí tuvieron que... lo que había no más.

Entrevistado : Lo que había. La manguera fue de segunda que compraron esa vez. Uno conoce, yo sabía más que ellos.

Entrevistadora : Y usted en algún minuto ¿le manifestó su malestar?

Entrevistado : Si pue, yo... alegamos ahí pu. Alegamos hasta con el equipo, el vendedor. No saben lo que venden, lo que quieren vender no más. No sabían ni “a cuántos metros iba a poner don Hipólito”, eso lo sé yo no más le dije, el iba a aprender de mi. Yo esto lo tiro a diez, doce metros a la redonda.

Entrevistadora : Que interesante lo que me está diciendo.

Entrevistado : Si entonces, por eso señorita, yo mire en la realidad de las cosas me dijo “le va a salir más manguera de esta”, porque el tipo no tenía mangueras de primera, eso fue lo que pasó. Y entonces fue tanto carretear, y uno se cabrea, y el tiempo se nos estaba pasando para sembrar pu, y queríamos regar antes que nada. Dese cuenta ahora si no se apuran con el abono y las semillas que estamos justo para sembrar el pepino, lo que estoy pidiendo yo. Esta semana iba a llamar porque me iba a tomar, pero ya pasó esta semana, ya va a empezar la otra. La otra lo más tarde hay que sembrar el pepino lo que quiero yo, el pepino y la zanahoria porque después se me viene a competencia. Por eso si ahora no nos lo van a dar, ya no nos serviría que nos dé el gobierno no nos sirve. Ahora ya es la última no más, hasta el diez, quince de enero sirve para sembrar la betarraga y la acelga, después ya no. Entonces le dije yo, no me puede entregar tal como está en mis informaciones, mis informaciones a mí, yo habría plantado que rato. Uno entrega la información por escrito para cien por ciento ganar y tienen que poner el billetazo...

Entrevistadora : Porque es su conocimiento

Entrevistado : Claro, yo siempre les hago plantines y le vendo plantas, pero tiene un costo.

Entrevistadora : ¿Qué etapas recuerda en esos ocho meses? Etapas, así como nos reunieron, nos juntaron, y ¿qué recuerda de los ocho meses de lo que duró el programa?

Entrevistado : Recuerdo de que unos tipos, fue uno, yo lo invite que me viniera a ver acá, yo en último caso les regalaba verduras yo para que me viniera a ver, y me enseñara algo nuevo. Para eso, pero nunca más vinieron. Después otro dijo que se iba para... para Coñaripe, no se para dónde se iba. Pero este no hacía nada, tenía en la oficina como para recibir a la gente con lo básico. Yo me, me choreó si.

Entrevistadora : ¿Le gustó haber ido como tres o cuatro veces a reunión?

Entrevistado : ¿En esa época?

Entrevistadora : Si.

Entrevistado : ¡No!

Entrevistadora : ¿Iba a perder su tiempo?

Entrevistado : Claro, si no tenían ni idea pu. Ahora si pu, hay una señorita que nos explica, que le pregunten. Entonces, yo igual, cosas que no me gustan les digo al tiro, hago preguntas de algo que no me gusta, le pregunto y no tienen por qué enojarse. En veces como que algo me parece mal porque, no le digo que como que yo sobre salgo ahí...

Entrevistadora : Alumno destacado...

Entrevistado : Si pue, yo me di cuenta al tiro. No tengo grandes estudios pero...

Entrevistadora : No, si es verdad, y por eso estamos acá, porque dentro de los casos destacados estaba usted. Nos sugirieron que tenía como harta experiencia. Pero por lo mismo, debido a su conocimiento, queríamos saber su opinión.

Entrevistado : Por eso le digo yo, a alguna señorita le dije un día que estábamos todos ahí en clases, le dije yo, un día agarren un vehículo y vengan aquí pu, para que vean como estoy aprendiendo y trabajando yo, para enseñarle a los demás. Porque una señora dijo que tenía que salir a vender, estaba saliendo tarde ya, llegué un poquito atrasado, y me dijo que no me podían dar el cafecito de las nueve parece ya, porque yo tampoco vengo por un poquitito de café señorita, le dije yo, yo vengo a aprender. Como que se sintió mal. Pero no es mi interés, en mi casa tengo agua, el pozo está lleno. Si yo mi interés no es una taza de café, yo vengo a aprender, para salir del hoyo. Entonces ahí nos anduvimos chantando un poco, y yo... no me gustó tampoco, yo vengo a aprender, que me enseñen, y a estas alturas voy perdiendo le dije yo, es que no puede estar bien el microempresario, hay que saber ganar y perder señorita, le dije yo. Si ahora uno vendía un cajón de acelga de dos mil pesos lo tuve que bajar a mil quinientos por la competencia, ya estoy perdiendo le dije yo. Yo tengo mis compras, todo, yo voy y busco el mejor por otro lado. Y ando con doscientos cuarenta paquetes de acelga al hombro, le dije yo, para que me tomen en cuenta, tiene su costo. Si voy a otro pueblo tiene peaje. Entonces yo ahora voy anotando todo lo que vendo, ¿sí o no?, cuánto tengo, tengo que sacar el día de trabajo que tengo que agregar igual,

¿sí o no? Si un trabajador vale seis lucas, yo tengo que ganar de sol a sol doce lucas más o menos, porque yo trabajo sin horario pu, el trabajo vale dos por uno...

Entrevistadora : Hasta qué curso llegó...

Entrevistado : Octavo.

Entrevistadora : ¿Se siente satisfecho o le habría gustado seguir estudiando?

Entrevistado : A sí pu señorita, terminar cuarto medio. Aquí mi señora anduvo postulando de repente y me dice “ya anda a estudiar”, y por ella soy chofer, un amigo nos pasó la camioneta, todavía la estamos pagando. Entonces por ella saqué mi licencia, por ahí tengo el cartón que me dieron, tengo mis notas también para que las vea... ¿oye Pamela, mi diploma que tenía?... Claro entonces, fui, hice el curso... a ver por aquí anda...

Entrevistadora : Ahí está...

Entrevistado : Si pu, y sobresalí de todo el grupo. Había como setenta. Y también le hacía preguntas a mi profe, Profe, le dije yo, si yo vengo bajando y viene uno de ahí de frente, ¿hay que pegarle, el que pega más fuerte es el ganador? Le dije yo. “no pu, me dijo, lo mínimo hay que desviarlo”. Pero hacía preguntas, siempre sobresalía haciendo preguntas extraordinarias. Entonces, como le digo, no le digo que soy un choferazo pero la atención mía en un cien por ciento. Y yo sé cómo me lo he sacado, porque mi hija ha estudiado en la Escuela del Desarrollo, iba por ahí, y en el puente me saqué como cuatro de encima, ni yo sé cómo quedé paradito cuando chocamos, el otro iba curado, pucha, yo no tomo ni fumo. Mi señora estuvo en silla de ruedas, íbamos más o menos bien y cayó en silla de ruedas, mire ahí está la silla de ruedas, mire.

Entrevistadora : Si eso me llamó la atención que había...

Entrevistado : Claro, si el año pasado cayó y este año se mejoró, gracias a Dios. El dieciséis de septiembre puso, dije yo, cocinando fue, se cayó, mire, se cayó en la cocina ahí, mire como quedó esto cuando se cayó cocinando, ante no cayó al fuego. Gracias a Dios ahora está bien mi señora. El dieciséis de septiembre, como yo soy medio charlatán por ahí preguntando le dije yo “¿su señora cómo está?... se está muriendo en el hospital” De repente viene una niña y me dice “Don Hipólito, vienen unos curanderos a una iglesia... porqué no la llevan” me dijo. Estaba trabajando por ahí sembrando y mi señora llevaba como dos horas ahí botada afuera en el barro, ella estaba afuera y yo estaba trabajando, y una nieta chiquitita que tengo que fue para afuera me vino a decir “¡tata la abuela está botada en el patio!” Y cuando llegué ahí estaba botada, fui la pesqué y la eché en la camioneta arriba en una colchoneta la llevé al hospital, claro que estaba mal, ya no hablaba...

Entrevistadora : ¿Le dio una trombosis?

Entrevistado : El doctor me encargó, que no comía nada nada, con cueva se comía dos galletas de agua echándoselas adentro. Yo no hallaba que hacer, iba a acompañarla allá todo el día

y no podía trabajar, tuvimos como dos meses de atraso aquí. Y la llevó el dieciséis de septiembre señorita, como a las siete de la tarde salí de aquí, la llevé donde unos curanderos que vinieron todos, diecisiete, dieciocho, diecinueve, tres días estuvieron aquí, no ve que era el feriado largo. De la noche a la mañana mi señora, le estaban haciendo una oración y de repente le dio un ataque a mi señora, yo le dije, como el chileno siempre tiene que sobresalir, “aquí quedó la cagada con mi señora”. Y ahí mal, ahí cuando cayó yo dije “qué hago”. De repente mi señora le dio un ataque, otro, cayó, yo me iba a sacar la casaca para ponerle debajo, y de repente señorita, sale andando. Yo lloré señorita, me puse a llorar cuando la veo que viene y me abraza. Y yo llego y me acerco, estaba en otro lado yo, no sé, me voy al altar que tienen ellos, y viendo a mi señora que me saludaba, me abrazaba, caminaba pu. Dese cuenta ahí está la silla de ruedas, primero andaba con muletas, después no pudo caminar y quedó en silla de ruedas, para llevarla al baño tenía que lavarla, cambiarle ropa, incluso estuvo usando casi paños... y dese cuenta, anda como una niña de quince años...

Entrevistadora : Jajaja, rejuveneció. Qué bueno...

Entrevistado : Si pue, gracias a Dios ahí vamos saliendo...

Entrevistadora : ¿La fe es importante entonces Don Hipólito?

Entrevistado : Claro...

Entrevistadora : Y en su trabajo... ¿igual es importante?

Entrevistado : Igual pu señorita. Yo me gusta, me gusta la tierra, trabajarla. Yo le digo si yo tuviese estudios yo sería técnico agrónomo, pero de estos... yo le enseñaría a los...

Entrevistadora : Pero esa es como la fe interior, pero yo le digo la fe cristiana ¿para usted igual es importante?

Entrevistado : Si pu, yo todos los domingos voy a la iglesia, todos los domingos, me sobra tiempo, ando tranquilo, vuelvo relajado, voy conociendo más gente, y siempre mirando terrenos donde ando mirando, aprendiendo un poco.

Entrevistadora : Eh, bueno, por lo visto usted es bien autosuficiente, sabe hartas cosas y la experiencia de vida le ha provocado eso, pero ¿siente que es necesario apoyarse aunque sea en otras personas que no sepan tanto como usted para su trabajo?

Entrevistado : Si, si pu.

Entrevistadora : ¿le gusta trabajar así?

Entrevistado : Si pu...

Entrevistadora : ¿Por qué es importante trabajar con otras personas?

Entrevistado : A lo mejor las otras personas tienen mejores ideas que mi, capaz no tanto, pero si es otra idea de otro rubro, que me enseñe, ir aprendiendo más, porque uno nunca puede decir que las sabe todas ¿sí o no? Ustedes mismos me pueden dar otra idea, me pueden decir “Don Hipólito por qué no sembramos coliflores”, o la señorita me puede decir “sembramos brócoli” o ella me puede decir “sembramos cilantro santo”, ahí estaríamos, y yo puedo sembrar betarragas, y ahí tenemos otra variedad, cuántos pesos saca ella, usted... y ahí veríamos cuál, qué nos gusta más hacer. Ahí hay una idea ¿sí o no?

Entrevistadora : Si pue.

Entrevistado : Claro pue, y demostrar, después podemos tener como un muestrario a otros, un microempresario que diga “ah, vamos donde Don Hipólito que sabe” y que venga la gente, y mostrarles que se puede, ¿sí o no? Esa es buena, sacarlos a terreno, llevarlos a otro lado, dicen que no hay los medios.

Entrevistadora : Eso es con las personas, y si nos viene a la mente alguna institución que fue importante, que fue relevante, que de una u otra manera le ha apoyado, ¿qué instituciones por ejemplo recuerda?

Entrevistado : Eh... la, hay hartas instituciones que nos han ayudado pero andan al cateo de los otros, que si pueden pegar un zarpazo se lo pegan y el más chiquitito es alimento para ellos, y eso hay que tener cuidado. Lo hacen pisar el palito no más, porque le sacan la calculadora y el cuaderno y aguanta número, uh ¿sí o no? Si uno tiene que saber cuánto demora un producto en estar listo para poder producir. Si pu y no hay que estar olvidando haciendo calculo y notas y notas, porque si saca lechugas en tres meses, trabaja tres meses, y el que no sembró otro pedacito va cortando hebra pu, después de tres o cuatro meses tira otra vez... y se come todo lo que tiene vendido, y el campo está salado para atrás, no hay nada. Entonces eso es lo que, hay que ir haciendo anotaciones para tener verdura para el invierno... hay que ir escribiendo que verduras aguantan la temperatura de frío para el invierno, e ir comprando sus cositas, trigo, la sal, algo no perecible que aguante. Hay varias cositas que necesita uno, el mismo tarro de abono, puede hacer una ventita de veinte o treinta lucas, dejo cinco, diez lucas de otra ventita... yo hice una ventita y ya compré dos sacos de abono ya. No voy a estar esperando el FOSIS que venga en diez o quince días más y nos dieran, estar esperando ahí, y el trabajo que tengo, tengo que sembrar porotos, zapallos.

Entrevistadora : ¿Con el FOSIS ha sido una de las instituciones con la que más ha trabajado?

Entrevistado : Si, pero tienen que estar... los técnicos encargados .tienen que saber cuándo entregar los materiales, no otras manos. La gente toda, está toda para trabajar. Para que, para el invernadero tiene que, si no se lo dan en marzo, pero la semilla ya tiene que estar acá con el abono, que hay que plantar, y los palos hay que ponerlos después y poner una malla para que no se tuerzan, hay que tener la estructura, sino que va a pegar el calentón el sol y adentro no va a tener nada.

Entrevistadora : Si le dijeran “Don Hipólito, vamos a tomar en cuenta todas sus opiniones para modificar el Programa de Microemprendimiento FOSIS de trescientos diez mil pesos”, ¿qué sugerencia le haría usted?, ¿en qué cambiaría?

Entrevistado : Eh... cómo dice usted...

Entrevistadora : Si le dieran a usted ya, si lo entrevistáramos a usted y le dijéramos “Don Hipólito, queremos mejorar el Programa de Microemprendimiento, queremos mejorarlo”, ¿qué cosas recomendaría?, o ¿qué cosas mantendría si hay algo bueno? Usted es el jefe, usted decide en este programa de Microemprendimiento, ¿qué haría como jefe?

Entrevistado : Seleccionaría, en primer lugar seleccionaría las personas, uno por uno ir a verlos, qué cosas están produciendo, caso están con empeño o andan con el saco a la arrastra.Entrevistadora : ¿Y eso no se hizo con usted en primera instancia?

Entrevistado : Eh... no. Y yo como jefe, fuera el jefe pesco una camioneta, a lo mejor me están dando la bencina, o no sé qué cosa les dan, el gobierno les está dando, pero ya, voy a ver estas personas están trabajando, o busco una persona, si no soy entendido, para que vaya a mirar, caso está saliendo, o está esperando ahí que le estén dando no más, lo pueden ver ¿sí o no? Aquí yo me doy cuenta al tiro, si algún día me invitan yo no tengo ningún problema en ir a visitarlos pero yo no me hallaría, iría como palo blanco como visita, sino pegaría una mirada al tiro y le diría “este está chueco, este está derecho, este sirve, este no sirve”, porque hay unos que están esperando ahí no más pu, manos con uñas para dormir, y para trabajar manos de paleta para que revote el azadón, ¿sí o no? Claro, si hay hartos así, los mismos mapuches les están dando... les compran un fundo, les compran a estos gallos que queman el pasto parado, botado en la esquina, pero nunca los van a ver. Aquí mismo ustedes pueden decir “ya Don Hipólito tenemos doce hectáreas de terreno”, me lleva y yo toco un bosque de pino de una hectárea, viene la señorita “Don Hipólito, tenemos una hectárea de bosque, se lo compro”, ella me dice, la otra señorita me dice “yo tengo banco de aserradero, yo pongo todo, usted tiene el bosque” y yo soy el dueño de la madera, y ella toca el sesenta y a mí me toca el cuarenta por ciento, yo no pongo ni uno, pongo la madera no más, ¿cierto?... Y yo no sé medir, ella me dice, mandada por ella, mídele tanto, dale media pulgada muerta, ¿sí o no?, uno punto 3... y yo quedo mirando qué es lo que pasa, ellos se llevan las bases y toda la madera del pino, y yo quedo con la pura cáscara y tapas, y quedo con mi bosque talado, y la pura porquería... y no tengo los medios de cómo seguir plantando más, ¿sí o no? Eso es lo que pasa, el que viene más pobre, más pobre, el gallo que anda peleando ese es mirado, pero el gallo que trabaja la tierra nunca lo van a mirar, como INDAP viene de, de otro lado... (Suena su teléfono)

(Se visita el lugar de plantación de hortalizas)

Observaciones del emprendimiento : El sector de hortalizas se ve ordenado y con producción de acelgas, rabanitos, papas... además de tierra lista para la plantación de porotos. Su sistema de

regadío está distribuido por todo el sector de manera uniforme. Además es posible apreciar que parte de su producción de acelga ya fue cosechada y seleccionada, lista para su venta, en otro sector del lugar.

ENTREVISTA Nº 3

Entrevistada : Sra. Filomena del Carmen.

Emprendimiento : Producción de Hortalizas

Entrevistadora : Me gustaría saber ¿por qué usted eligió la idea de trabajar en hortalizas en ese minuto?, ¿a qué se debió?

Entrevistada : Eh... en la hortaliza, primeramente, fue harto poco las semillas que recibí, pero ese poquito las semillas uno las siembra, después las cosecha, y la vende, y no es tanto lo que se vende, es un poquito, lo demás es para la casa, alimento para los niños, la familia, y sirve harto. Y si siembra un poquito de cilantro uno, después ese cilantro lo limpia, lo vende, y cuando lo vende ahí saca un par de moneditas para alimento para la casa. Todo lo que se siembre es para comprar cositas para la casa, y alimento para nuestros hijos.

Entrevistadora : Pero por qué surgió esa idea de trabajar en hortalizas y por ejemplo no en... no en...

Entrevistada : En otras cosas...

Entrevistadora : Si, por qué la idea de hortalizas.

Entrevistada : Porque a mí me gusta la hortaliza, porque yo soy una niña que... soy comerciante, de la calle, comerciante ambulante, y entonces de eso es lo único, el único beneficio que tenemos, porque nosotros no tenemos ningún apoyo... no tenemos ningún trabajo ni uno de los dos, ni mi marido ni yo. Mi marido tuvo un accidente antes y sobre todo por eso entré al Programa Puente. El no puede trabajar porque ya no le dan trabajo en ninguna parte porque hace ahora, catorce años tiene mi hijo, que tuvo un accidente, y por ese accidente el no pudo entrar a trabajar a ninguna parte, entonces soy yo la que trabajo más, me toca de dueña de casa y salir a trabajar. Por eso es que me gusta la hortaliza, hicimos... ahora tenemos otro poquito pero por cuenta de nosotros porque el bono de seis mil pesos tampoco lo hemos sacado, y solamente con puro sacrificio de nosotros es que seguimos trabajando la hortaliza. Es poquito lo que tenemos, si no es harto, porque es un cuarto de tierra lo que tenemos sembrado con hortalizas, y hay todo de a poquito, un poquito de arvejas, un poquito de papas, un poquito de habas, todo de a poquito, y

todo lo que hay es un poquitito... casi nada es lo que se vende, es más consumo para la casa. Por eso nos gusta la hortaliza.

Entrevistadora : Y cómo este programa... en aquel entonces duró como ocho meses... durante este periodo de ocho meses ¿qué recuerda usted?, ¿cuáles fueron las etapas principales?, primero se reunió la gente... ¿cómo fue el recuerdo de haber participado en ese programa?

Entrevistada : Estuvo bien, estuvo bien bueno porque hacíamos talleres en Padre las Casas, y todos esos talleres nos sirvieron a nosotras mismas para aprender más. En eso estuvimos, estuvo una señorita, y ¿usted también estuvo parece?

Entrevistadora : Si, ahí fuimos a darnos un par de vueltas.

Entrevistada : Si, y estuvimos varias veces trabajando con otros chiquillos para aprender más, iba aprendiendo más la gente, y muchas veces la gente en el campo no sabe qué hacer las cosas, con qué preparar algo, todo eso de a poquito íbamos aprendiendo. Y para eso eran los talleres esos.

Entrevistadora : Y ¿qué es lo que más le marcó en esos talleres?, cuántos talleres eran... y cuál fue lo que más le gustó, que temas más le agradó.

Entrevistada : El taller fue el que aprendimos a hacer las cuestiones estas de... con los frascos. Con los frascos de congelar las cuestiones, todo eso, preparar los frascos... y todas las cosas de verduras se preparan en un frasco, y se va congelando y se va guardando, adonde dura, para comer en la casa, y uno no tengo para... eso no lo vendimos, lo consumimos. Eso es lo que más nos gustó.

Entrevistadora : ¿Cuántas reuniones fueron?

Entrevistada : No me acuerdo bien, varias veces hicimos talleres, pero no me acuerdo.

Entrevistadora : Pero lo que más le quedó fue ese tema... el de la preparación de verduras.

Entrevistada : Sí. Y después fueron los talleres de los chanchos, todo eso, e igual nos invitaron a nosotros aunque nosotros no teníamos chanchos, pero igual se hizo un taller de demostración de las ovejas, de los chanchitos.

Entrevistadora : O sea que no solamente era en el rubro de hortalizas, había otros rubros más.

Entrevistada : Sí, habían otros, entonces los hacíamos todos juntos, con todas las personas que estaban.

Entrevistadora : Y ¿qué le pareció?

Entrevistada : Bien, bien, porque alguna gente igual los chanchitos le... los que tocaron chanchos, algunos los criaban los chanchos, y los chanchitos cuando los crían bien sacan crías igual pu, y siguen dando. Igual es una buena... buena opinión de los chanchos. Y las ovejitas igual, las

ovejitas a veces son melliceras, vienen de a dos, y siguen criando. Eso nosotros no tocamos, pero otra gente si había tocado y era muy bueno esa idea de los chanchitos y de las ovejas. Una chancha da... la mejor chancha da seis chanchitos, y si es más o menos la calidad, da diez chanchitos. Así son las chanchas de clase, dan cuatro o seis chanchos, y las que no son de muy buena dan diez. Pero buena, muy buena idea. Y de las ovejas igual.

Entrevistadora : Ya, y si hiciéramos un paralelo en todo orden de cosas, como las personas, como la vida, siempre hay cosas buenas y malas... si nombráramos las buenas y luego las malas en relación a este programa de Microemprendimiento, donde le entregaron trescientos diez mil pesos para el tema de las hortalizas, ¿qué cosas buenas diría, y qué cosas malas?

Entrevistada : Cosas buenas, eh... de la cuestión de las semillas o de los chanchitos le dije yo, porque la gente tiene que... por ejemplo, si le dan dos ovejas, dos ovejas a una persona, y esas ovejitas si son melliceras, van a seguir y el otro año ya van a ser seis, y después siguen pariendo las ovejas pu. Es muy buena idea, el chanchito igual, y la verdura igual. Esa es una parte buena que nos gusta a nosotros. Es lo que mejor que puede haber, los chanchos, las ovejas, y los pollos no es tanto, porque los pollos se mueren igual, los pollos a mí se me murieron, cuatro gallinas, no sé por qué, parece que vino una enfermedad después y se me murieron las gallinas. Así que las gallinas no hallo rentable.

Entrevistadora : Y ¿cómo va su negocio?

Entrevistada : El negocio mío es para la casa no más, para la casa.

Entrevistadora : Y ¿su idea era que sea solo para la casa o poder vender?

Entrevistada : Mi idea era poder surgir, de vender, era más pu, pero como es poco el proyecto, así que no me dio para tanto, me dio más para la casa no más que para vender.

Entrevistadora : Ya, fue poco el proyecto.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Pero ¿por qué cree usted que en realidad no cumple el objetivo que usted quería?, porque usted quería vender para ganar más plata, ¿qué pasó en el camino aparte de que era poco el proyecto?

Entrevistada : Era poco porque las semillas, saca muy pocas semillas uno, porque es poca la semilla, la semilla es muy cara, es muy cara la semilla. Por ejemplo, si compra un kilo de porotos, todas esas cosas de semillas, es todo caro, y para poder seguir, para poder vender más esas cosas tiene que comprar hartos kilos uno, para poder vender, y aquí nosotros era todo de a poquito que recibíamos así que no alcanza tanto para vender, más para consumo.

Entrevistadora : Y en el tema de las compras ¿fue asesorada por alguien?

Entrevistada : Si. Con un técnico...

Entrevistadora : Hicieron cotizaciones...

Entrevistada : Si, cotizaciones con un técnico. Y el llevó la factura, todo, ahí mismo cuando compramos... entregamos toda esa factura, todo eso.

Entrevistadora : Y ¿estuvo conforme con las cosas que le entregaron?, ¿eran las cosas que usted solicitó?

Entrevistada : Si, si me quedé conforme. Igual es un buen aporte, porque es una gran ayuda para uno que no tiene nada de repente, es muy buena ayuda eso. Y ojalá que siguiera... para nosotros, yo para mí, yo que tengo aquí somos cuatro, seis personas somos, porque tengo cuatro hijos estudiando, y están todos estudiando. Y usted me puede preguntar cómo lo hago para que estudien los cabros, con el puro canasto con pura verdura, y eso no es tanto porque a veces no alcanza para comprarles de todo a los niños. Gracias a Dios tres han sacado beca, así que con eso, con la beca, y tienen crédito mi hijo, con eso están estudiando, los mayores que están en superior, tengo dos ya en enseñanza superior. Y con los créditos, con eso están pu, porque si no, a veces no alcanza ni para comprarle los zapatos, se me hace muy difícil.

Entrevistadora : Usted hasta qué curso llegó.

Entrevistada : Hasta sexto básico.

Entrevistadora : Y haciendo un balance de su vida ¿está conforme con lo que ha llegado a lograr hasta ahora?

Entrevistada : Si, si estoy muy conforme, en la vida, en todo lo bueno, estoy muy conforme, por mis hijos que tengo un logro muy grande con mis hijos, que gracias a Dios no tienen vicios, no tienen nada y se han portado pero excelente mis hijos, y en todos los colegios que han estado, en ninguno me han hecho pasar rabias o que llamen al apoderado, nada; siempre lo han hecho muy bien, son excelentes niños. Y así hasta la hora voy bien, más adelante no sé cómo vamos a seguir, pero muy bien. Y todo entremedio de la pobreza y todo que nació uno, y tanto, como le digo yo, que se me accidentó mi marido, y todo eso, y no hemos tenido de... yo soy de mamá y papá de repente aquí pu, porque soy yo la única que tiene que surgir, que de repente me digo "cómo lo hago, qué hago", y me pongo a pensar aquí de repente, y me levanto en la mañana, yo me levanto a las seis de la mañana todos los días, después digo "a dónde giro, a dónde voy, qué hago", después digo sola "no, tengo que salir a trabajar hoy", pesco mi canasto y paso a comprar mis verduras en Temuco, porque de repente sembramos cilantro aquí y yo llevo cilantro de aquí de la casa, pero es muy poco, entonces paso a comprar en Temuco yo y salgo a re vender. Y cuántos más, si es poquitito no más lo que gana uno, pero ya saco para los vicios de la casa.

Entrevistadora : En concreto, volviendo al programa de Microemprendimiento, ¿podríamos decir que no le dio el resultado que usted quería, porque solamente fue para la casa?

Entrevistada : Si, nos faltó, fue muy poco para mí, porque, como le digo yo, que somos seis aquí en la casa y todo lo que se cosechaba se deja para la casa, si no alcanza para vender

porque la verdura es muy cara, es muy cara la semilla, y tiene que haber más semilla para poder sembrar más. Es muy poco lo que se compró.

Entrevistadora : Entonces ¿qué podríamos decir entorno a su situación económica? Mejoró, mantuvo...

Entrevistada : Más o menos. Me mantuve no más. Tanto tiempo siento que me.... Claro que me ayudó harto, me ayudó bastante me ayudó eso, pero de levantar así harto, no.

Entrevistadora : Y qué falta, aparte de...

Entrevistada : Me falta más apoyo, me falta más apoyo.

Entrevistadora : Eso, quiero que me diga más cosas.

Entrevistada : Me falta más apoyo, porque uno tiene que decir la realidad, que uno... eso es un granito de arena no más que le ayudan a uno, pero todavía falta más, falta el ripio, como se dice.

Entrevistadora : Y para usted ¿qué sería un programa ideal?

Entrevistada : Que siguiera el programa del Chile Solidario. Y a mi me gustaría que ustedes, que son asistentes sociales, y que ven casos, que ven casos realmente así, que siguieran ayudando a la gente humilde que no puede trabajar. Porque yo no soy enferma, no soy nada, pero igual me falta porque estoy estudiando a mis hijos. Yo no es por mí, yo no... no es por mí, que me ayuden a mí, es que ayuden a mis hijos, a mi familia. Y que sigan ayudando a más gente así que realmente lo necesita, porque hay harta gente que realmente necesita. Eso me gustaría decirlo porque es bueno, es muy bueno este programa porque sale adelante cualquier gente que entra en este programa y que está en el Chile Solidario, y les compran cualquier cosita, ya la gente sigue criando, sigue avanzando, ya un poquito más, pero sigue avanzando. Ya no se queda la gente ahí metida en lo mismo, ya hacen otra cosa, y es bueno que hagan eso, esas cuestiones de... hay cuánto se llama, eso que hacen cuando así uno, para preparar las cosas.

Entrevistadora : Talleres...

Entrevistada : Los talleres, muy buenos los talleres porque la gente aprende harto y me gustaría para más, ojalá me gustaría que tuvieran para las tejenderas también, porque hay mucha gente que es bien pobre y teje, o teje sus cosas y las van a vender a Temuco muy mal vendidas. Y eso debería hacer también, talleres, para eso, para la lana. Eso es muy... si tuviera una entrega directamente, como decir, desde la Municipalidad a todas partes, esa pobre gente que trabaja y vende, tendría que tener una entrega directa, no así andar en las calles callejeando sus cosas. Esos talleres me gustarían, artesanales, de artesanías, porque hay mujeres que hacen lindas mantas, lindos chales, y las pobres mujeres de repente los van a vender baratos sus echarpes a la feria. Y esos talleres también serían buenos, buena idea para la gente del campo sobre todo.

Entrevistadora : Cuántos talleres usted hizo más o menos en el Microemprendimiento, ¿recuerda esa etapa?

Entrevistada : Como seis parece que hicieron, como seis talleres, porque anduvimos a varias partes, y el último fuimos a recibir un diploma allá, en el centro, del hospital para abajo, que no se cómo se llama, a una universidad parece que fuimos ahí, fuimos a recibir un diploma igual.

Entrevistadora : A, en la Universidad Mayor, ahí se cerró el programa, después finalizó con un coctel y hubo una muestra de productos.

Entrevistada : Si, estuvo bien bonito igual, estuvo lindo.

Entrevistadora : ¿Qué instituciones aparte del FOSIS recuerda que estuvieron en este programa en sí, como que le vienen a la mente?

Entrevistada : FOSIS y... nosotros más estuvimos con FOSIS no más, FOSIS no más.

Entrevistadora : Y ¿fue suficiente el apoyo?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Estamos hablando de temas técnicos ahora, los profesionales...

Entrevistada : Si, se portaron muy bien los profesionales, venían igual a visitarnos, se portaron bien. Y cada vez que había reunión, cuando hacían esos talleres, me llamaban una semana antes.

Entrevistadora : Y esas visitas de los profesionales eran de qué tipo, eran para entrevistarla, para conversar...

Entrevistada : Venían a ver caso estaban las gallinas, después venían a ver las hortalizas, caso teníamos hortalizas, y vinieron a ver igual ellos.

Entrevistadora : Y del tema de hortalizas solamente miraron o...

Entrevistada : No, miraron no más, miraron, venían a mirar no más.

Entrevistadora : Ya, si estaba trabajando bien...

Entrevistada : Si, si, caso había siembra, y siempre hemos tenido chacrita, todos los años seguimos. Si con la plata que nos dieron del FOSIS compramos esas cositas, todo lo que nos dieron sembramos, y cerramos igual, todo cerradito ahí, y los pollos igual, tenían su gallinero.

Entrevistadora : Qué personas a nivel personal o institucional le dieron su apoyo, aunque no dio resultado como usted dice, netamente del tema de hortalizas.

Entrevistada : La...

Entrevistadora : Quienes son su bastón, su apoyo para poder salir adelante, y para poder surgir, o para mantenerse en su vida.

Entrevistada : Eh... sobre todo la arveja, estoy juntando arvejas, porotos, cilantro, pero la mejor que da es la arveja. Y compré semilla de habas igual. Y el poroto igual rinde hartito, el poroto brío sobre todo cuando compramos, rinde hartito, se compra poquito, porque ese poroto va sacando y sigue dando después la mata, así que ese es el más rentable, el poroto brío.

Entrevistadora : Ya, y... ¿usted trabajaba solita o trabajaba con alguien más aquí en la casa?

Entrevistada : Mi marido sembraba, él se dedica a la huerta, si él es el que se dedica a la siembra, todo, sembrar papitas, porque yo no soy capaz de pescar el arado, el con el caballo ara, ahí trabajamos. Yo ayudo, de repente le ayudo igual...

Entrevistadora : ¿Y él no está aquí ahora?

Entrevistada : No.

Entrevistadora : Y el estuvo como solito en el tema de las hortalizas...

Entrevistada : Sí, solo.

Entrevistadora : Y usted iba como a las reuniones...

Entrevistada : Sí, yo siempre andaba en las reuniones, y más encima ando metida en las otras reuniones de la mesa del trigo igual, así que no paro mucho. Ahora no voy casi mucho, porque me quita mucho tiempo igual las reuniones porque uno tiene que trabajar igual, así que me quita mucho tiempo andar haciendo reuniones, porque esa no es ninguna rentabilidad para mí porque ahí a uno le dan dos mil pesos, y con dos mil pesos en el día no hace nada y pierde el día entero. No así que yo no voy más a esas reuniones de la mesa del trigo, voy a lo lejos, de vez en cuando.

Entrevistadora : Si bien es cierto, la educación es un indicador, no siempre como el indicador máximo para algunas cosas, porque hay gente que nunca fue al colegio y tiene bastante inteligencia, en el sentido de que es dirigente, es como líder...

Entrevistada : Sí...

Entrevistadora : Usted llegó hasta octavo básico...

Entrevistada : Hasta sexto...

Entrevistadora : Hasta sexto, pero cuáles son sus fortalezas, por qué ha llegado a estar, y por qué la reconocen o la dejan como... a ver hableme de usted.

Entrevistada : No se, es que siempre, ya, es que siempre cuando yo voy a una reunión, o sea a la Municipalidad, también me eligieron de presidenta en la Municipalidad cuando estábamos

de... en la cuestión de los técnicos de PRODESAL, íbamos a la reunión y siempre decían “no la Filomena tiene que ser la...” pero yo a la gente no la conocía, y no sé cómo la gente ahí me conoce. Es que yo de chiquitita he hecho, he hecho... una, que soy inteligente, otra que soy amable con la gente, converso con la gente, yo converso con cualquiera, con cualquier persona, no sé pu, le converso y me conversan, me cuentas sus cosas, y ligerito la gente dice “¡Hola Camencha!”. Si usted me nombra por Filomena, no me conocen por Filomena, me conocen por Camencha, yo me llamo Filomena del Carmen, y mi papá y mi mamá me decían Camencha no más, por Carmen. Y toda la gente me dice “Hola Camencha”, ¡hola!, les digo yo. Y de repente preguntaban por Filomena, y “quién es esa Filomena si no la conocemos... la Camencha sí”.

Entrevistadora : Mire que bueno saberlo, no sabía que le decían así.

Entrevistada : Si pu. Si así que, entonces cada reunión que... siempre donde he andado en las reuniones. Después fuimos a INDAP allá en la regional, allá me eligieron de vuelta de... allá no soy presidenta, no quise presidenta, porque ser presidenta es mucho cargo, es un cargo pero uh... si tenía que estar anotando todo aquí en la noche, se acostaban todos mis cabros, y yo en la noche hasta la una de la mañana yo me quedaba aquí llenando mi libro de actas, que faltaba un número, que faltaba número de teléfono, todas esas cosas... Y yo no tengo estudios pu, llegué hasta sexto básico, antes caminábamos a pies más encima, e iba todo el tiempo con buenas notas, buenas notas, y después no pude estudiar más por lo mismo, porque éramos muy pobres nosotros, y yo no me crié con mi mamá, yo me crié con mi abuela, porque mi mamá y mi papá dese cuenta que no tenía mamá y papá, que en paz descansen los viejitos ahora, que igual los quise, pero nos criaron como esos perritos que se crían solitos, así nos criamos nosotros, porque mi mamá y mi papá se dedicaban ellos a tomar y a pelear, eso se dedicaban ellos, y trabajaban y salían por ahí y nos dejaban todas solas, si éramos hartas nosotras, éramos seis mujeres, yo era la menor, éramos seis mujeres nosotras, o sea, éramos cuatro mujeres y dos hombres, seis, pero ninguno de los seis tocó consejos de papá ni de mamá nunca, mi abuelita nos aconsejaba a nosotros, decía “tienen que quererse ustedes mismos solos, tienen que saber respetar a la gente, y no hablar insolencias”, nosotros antes no hablábamos insolencias cuando éramos chicos, ahora usted ve a un cabro chico, habla puras insolencias. Nosotros, mi abuelita, lo más que nos decía era “no hablen insolencias, eso es feo, y ni se acerquen donde un hombre porque van a quedar embarazadas al tiro”, y nosotras lo más miedo que teníamos, por eso todas nos casamos de veinte años pu, ninguna se casó de cabrita, todas se casaron, mis hermanas mayores fueron madre soltera parece, pero yo tenía más de veinte años cuando me casé, por lo mismo, porque mi abuelita que aconsejaba. Y yo le tenía más miedo a la gente, cuando me ganaba al lado de un hombre pensaba que iba a quedar embarazada al tiro. Y todo eso nos sirvió de consejo con mi abuelita, que ella nos crió, y en una olla chiquitita hacía comida y comíamos todos, los seis, todos los hermanos y hermanas comíamos de esa ollita, era así una ollita chiquitita, y ella nos hacía comida para todos, porque mi papá y mi mamá ellos no... ellos nos criaron así al mundo así no más, como cría un animalito. Y así gracias a Dios no anduvimos nunca en la calle, no anduvimos botados por ahí, o nos habrían robado, de repente los niños se pierden. Y gracias a Dios así, yo tenía seis años y yo manejaba la plata, seis años, iba a negociar y con esa platita que ganaba me

compraba los cuadernos para ir a la escuela. De primera íbamos a pata pelá, sin zapatos a la escuela, y después nos empezamos a comprar zapato plástico, porque en ese tiempo se usaban los zapatos plásticos, porque eran bonitos, los lavábamos y quedaban brillantes, como teníamos río grande allá, íbamos felices con zapato plástico... y ahora quién va a usar zapatos plásticos... no usa nadie. Y aquí ahora mis hijos, uno lo mejor que tiene para dárselo a los hijos, si tiene un pedazo de pan, que coman todos los hijos, que queden bien. Y ese es un ejemplo que nos dejó, nos dejó mi abuelita a nosotros.

Entrevistadora : Tiene como capacidad de decisión. Y cuando las cosas resultan mal, ¿qué hace usted?

Entrevistada : Hay que acordarse de Dios no más pu, Dios sabe y arregla las cosas, y rogarle a Dios que por qué pasa eso, y no se pu, seguir adelante. Porque uno si se echa a morir, de repente vienen las cosas malas, y si uno dice “hay está todo mal y mejor me aparto de mi marido, porque mi marido no me sirve para nada”, pero uno pensándolo bien, que tiene los hijos, y rengándole a Dios, seguir adelante, no echarse a morir.

Entrevistadora : Si hubiese una segunda etapa del proyecto, enfocado netamente a las hortalizas, soñemos un poquito, y a lo mejor pensemos en un poquito más, en el doble a lo mejor de plata. ¿Usted se mantendría en el mismo rubro de hortalizas?, o ¿qué haría para que le fuera mejor en su negocio? Porque en la primera etapa no resultó, me dijo, solamente para la casa...

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : Ya, qué haría.

Entrevistada : A mí me gustaría para seguir trabajando, para salir adelante, porque yo... yo le voy a decir las cosas claras ahora, yo en Villarrica, desde chiquitita fui a trabajar a Villarrica, y ahora gracias a Dios tengo un puesto en Villarrica, no es un puesto grande, es un puesto así de comerciante ambulante, pero si estoy estacionada en Villarrica ahora.

Entrevistadora : ¿Y qué vende ahí?

Entrevistada : Tengo mi permiso de estacionada... Vendo verduras.

Entrevistadora : Mire que bueno...

Entrevistada : Si estoy en Villarrica gracias a Dios, ahora nunca me han quitado el permiso, de niña que yo saqué ese permiso, de muchos años, y ese permiso me lo siguen dando, me lo siguen dando.

Entrevistadora : O sea el rubro de hortalizas es bueno para usted, y no resultó digamos como para producir.

Entrevistada : No, para producir no pu. Así que ese es mi... tengo que seguir trabajando, tengo que seguir, hasta donde aguante, hasta donde me aguanten las piernas para seguir, tengo

que seguir trabajando. Y si me dieran un poquito, mejor sería para mí, porque sembraríamos mejor, sembraríamos, sobre todo, ese poroto brío que le digo yo, y la arveja grande, y las habas, esas tres cosas dejan harto beneficio, porque esa semilla es cara, la semilla del poroto brío, y la de arveja de esa que viene en tarrito, eso es caro igual. Y si saliera un proyecto mejor sería, bienvenido sería para seguir trabajando y seguir sembrando.

Entrevistadora : Y ahí trabajaría su esposo solamente o... ¿seguiría el mismo estilo?

Entrevistada : Si él no más seguiría igual, el trabaja, mas encima mis hijos hombres el día domingo a veces le ayudan igual, a veces, porque salen a jugar a la pelota igual, si los cabros quieres salir también ellos a jugar a la pelota, y ahí salen, de repente no más si, no todos los días.

Entrevistadora : Y ¿usted siente que es bueno de repente trabajar solo?, o a lo mejor buscar apoyo en otros lados. ¿Qué piensa usted al respecto?

Entrevistada : Que es bueno buscar apoyo, porque la gente sola se... no es bueno que trabaje sola, matarse sola trabajando igual, buscar un apoyo igual es bueno. Y si hubiera proyectos otra vez más, o si siguiera el Chile Solidario, que me gustaría harto a mí, y esa platita igual que nos ayudaba harto. A mí me cortaron ya a mí...

Entrevistadora : Probablemente cumplió los cinco años.

Entrevistada : Si, ahora ya no...

Entrevistadora : Claro, después de los cinco años ya no hay más bonos.

Entrevistada : Y esa platita también sirve harto, ya sirve para los niños, por ejemplo, para comprar, hacer cosas. Y yo mis hijos aquí quieren los pasajes, yo tengo que tenerles todo, todas las semanas a los dos plata, sobre todo a los que van a Temuco.

Entrevistadora : Alguna recomendación para estas personas que están a cargo del programa de Microemprendimiento para poder hacerlo mejor, o para seguirlo manteniendo.

Entrevistada : Si pue, que sigan ayudando a la gente que realmente lo necesita, y que sigan dando buen apoyo sobre todo a los que trabajan en todo, que sigan apoyando a la gente realmente humilde, a la que realmente necesita. La gente del campo, como le digo yo, hay mucha cría, y los hijos para trabajar todo, que sigan estudiando, y lo mejor que puedo sacar aquí yo es que sigan estudiando mis cabros, para que algún día no estén sufriendo como sufro yo, porque una mamá sufre mucho, en el campo sufre el doble yo creo que en Temuco, porque uno aquí tiene que levantarse temprano, madrugar, salir, yo sobre todo tengo que madrugar, tengo que tomar a las ocho el bus para ir a Villarrica y después lo mismo en la tarde, entonces es un tremendo sacrificio que hay, llego a las ocho de la tarde aquí a mi casa porque me vengo en el bus de las siete y media allá y llego a las ocho, a las ocho de la tarde, y a las ocho de la mañana tomo el bus, a las seis ya salgo aquí a la calle, después a las ocho de la mañana tomo el bus a Villarrica, y después tengo que volver a mi casa a las ocho corriendo, todo el día ando corriendo y trabajando.

Uno espera aquí a sus hijos y le da todo aquí para que estudien, para que estudien, aunque yo ande sin zapatos de repente, pero hago todos los sacrificios para que ellos estudien. Y de repente yo digo que quiero que mis hijos sean otros, no como yo, que no trabajen en la calle, que tengan un trabajo estable, y que estén bien, eso espero de mis hijos. Y el Chile Solidario, el Programa Puente, ayuda mucho, y que sigan ayudando, lo único que pido es que sigan ayudando, idealmente a la gente que necesita.

Entrevistadora 2 : Usted los talleres que participó, a pesar de que usted postuló por rubro de hortalizas, igual recibió talleres de otros rubros; de ovejas... ¿qué le parece eso?

Entrevistada : Me parece muy bien porque a alguna gente, todos, no le gusta la verdura, yo por ejemplo a mi me puede gustar mucho la verdura pero hubieron otras personas que pidieron esas cosas, pidieron los chanchitos, pidieron las ovejas, y fueron aprendiendo. Entonces nos invitaban a nosotros y uno igual aprende porque como es del campo uno, de repente uno cría un chanchito y aprende uno como criarlo, o como mantener el chanco, y si está enfermo buscar un veterinario, esas cosas nos enseñaron, y muy lindo, lindo el taller que... me gustaron mucho los talleres, y estoy agradecida igual que me invitaban.

Entrevistadora : ¿Podemos pasar a ver entonces su huerta?

Entrevistada : Sí claro, si es chiquitita sí, pero vamos.

(Se termina la entrevista y se observa el emprendimiento en terreno)

Observaciones del emprendimiento : Se aprecia un espacio no muy amplio destinado a la siembra de hortalizas, aún así se presenta ordenado, y tal como ella señala, es una producción de consumo familiar.

ENTREVISTA Nº 4

Entrevistada : Luisa García

Emprendimiento : Máquina de tejer: telar

Entrevistadora : ¿Por qué nació la idea de negocio en el rubro de lanas?, ¿a qué se debió tu idea de negocio en esa área?

Entrevistada : Eh, porque nosotros trabajamos en eso, trabajamos haciendo fajas, echarpes...

Entrevistadora : ¿Tú lo aprendiste de tu mamá?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Ella te incentivó a hacerlo, tienes habilidades para eso?

Entrevistada : No, es que, además nosotros sacamos la máquina...

Entrevistadora : Ya...

Entrevistada : Más que nada fue postular la máquina, no tanto la lana, porque la lana la conseguimos acá nosotros.

Entrevistadora : ¿Es la rueca, o una maquina especial?

Entrevistada : No, es telar.

Entrevistadora : Ah ya, ¿y esa no la habían podido adquirir porque es muy cara?

Entrevistada : Claro, si salió como doscientos setenta, casi toda la plata se ocupó en eso.

Entrevistadora : Ah ya, perfecto, ahora me quedó clarito. Y ¿qué tal fue tu experiencia de haber participado en ese programa?

Entrevistada : Bien, si. Igual conocí gente que tejía, como lo hacían para vender... Uno saca buenas ideas de ahí, con otra gente igual, igual es bueno copiar un poquito a los demás.

Entrevistadora : Ya. Cuánto duró este programa más menos, ¿te acuerdas?

Entrevistada : Eh, como cuatro meses, tres meses...

Entrevistadora : Fue más tiempo, pero a ustedes las citaron a unos talleres, ¿cuántos recuerdas?, ¿cuántos talleres fueron?, y ¿qué aprendiste en esos talleres?, ¿valió la pena asistir?, ¿qué recomendarías?...

Entrevistada : O sea, no me acuerdo cuantos talleres fueron, pero... ahí nos enseñaron cómo ofrecer productos.

Entrevistadora : Ya, qué mas recuerdas.

Entrevistada : Eh, la plata, cómo, qué hacer con las ganancias, cuánto era lo que tiene que ganar uno por lo que uno trabaja, o sea, no sacar solo la ganancia, o sea, la plata que uno gastó en comprar lana o tinta, que se yo, sino sacar la plata de lo que uno trabaja, o sea, la mano de obra, como hacerse como un sueldo uno mismo.

Entrevistadora : ¿Te gustó haber participado de eso?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Sientes que aprendiste?

Entrevistada : Si, aprendí mucho.

Entrevistadora : Fue lo suficiente el número de reuniones o te hubiese gustado más.

Entrevistada : Yo creo que no, debería haber sido un poco más.

Entrevistadora : Ya, y sobre todo, ¿en que área reforzar un poco más?

Entrevistada : Eh, no sé. Yo creo que deberían haber dado un taller de, no sé, para aprender a tejer otras cosas, porque igual hay diseños que uno puede tejer, cosa que yo no sé. Yo sé hacer tejidos pero de un solo color, o mezclar dos colores, pero no con dibujo.

Entrevistadora : ¿Necesitas más apoyo en eso?

Entrevistada : Aprender a hacer "mimien", todas esas cositas. Si, porque los que hicieron el taller de... o sea, sacaron máquina de coser, les hicieron como tres talleres me acuerdo, donde enseñaron a bordar a máquina, a coser bien. A nosotros no nos enseñaron eso, o sea, nos entregaron el producto y hay que trabajar en la casa.

Entrevistadora : Ya, y dentro de lo positivo y dentro de lo negativo, qué cosas... enmarquémonos, aunque las vuelvas a repetir.

Entrevistada : En lo positivo, nos ayudaron bastante en comprar la máquina, porque necesitábamos la máquina en la casa, porque con esto largo, el otro es muy chiquitito y cuesta más tejer, y es más lento. En cambio ésta, la grande, es para puro tejer echarpes pero uno da más. Con el otro no pu, con el otro de repente la lana se descuadra, se mete para adentro, se sale para afuera. Y lo malo es... eh, no sé, que no hemos vendido mucho.

Entrevistadora : Por qué no han vendido mucho, a qué se debe.

Entrevistada : El tiempo, porque es poco el tiempo que tenemos.

Entrevistadora : El tiempo tuyo, o a qué tiempo te refieres.

Entrevistada : En general yo creo que, como yo trabajo no tengo tiempo para estar tejiendo en la casa... porque en ese tiempo cuando yo hice la cuestión, yo no estaba trabajando, tenía todo el tiempo del mundo para estar en la casa y tejer.

Entrevistadora : ¿Y antes como te iba cuando estabas dedicada exclusivamente al tema de los telares?

Entrevistada : Ahí vendimos hartos nosotros. Además que mi mamá estaba en la casa y Juanito igual, no salíamos. Entonces ahora Juanito va al colegio, lo va a dejar, después se viene, lo va a buscar, después se viene...

Entrevistadora : Y ¿cuáles eran tus... tus clientes?, ¿cómo vendías tus productos?

Entrevistada : Eh, le vendíamos a las personas que salen a vender a otras partes, o sea, a comerciantes.

Entrevistadora : Para re vender, ah ya. Y ¿te costó encontrar esos comerciantes?, o ya tenías datos, ¿lo habías hecho años anteriores o te recomendaron?

Entrevistada : No es que ahí yo estaba, o sea tenía de antes, le compraban a mi mamá.

Entrevistadora : Ah ya, ¿usted tenía sus clientes? (a la madre de la entrevistada)

Entrevistada : (madre) Si, mi clientela compraba y después lo venían para allá para Villarrica, Pucón... Claro, ellos lo vendían a mejor precio que uno, pero yo como no podía salir por mi hijo, yo le vendía al precio que caía no más.

Entrevistadora : Al precio que caía...

Entrevistada : Como en cinco mil pesos nos compraban ellos un echarpe.

Entrevistadora : Y ustedes sintieron que mejoró su situación económica después de haber entregado ese programa, ese proyecto en especial, o se mantuvo, ¿qué pasó con su situación económica?

Entrevistada : Se superó un poquito más.

Entrevistadora : Poquito más, ya. ¿Por qué tan poco?, ¿a qué se debió?

Entrevistada : (madre) Porque la gente más nos compra en junio, julio, agosto... ya en este tiempo no compran echarpes, porque haciendo calor ya no compran. Las fajas tampoco se compran en este tiempo. Entonces digamos que desde marzo hasta agosto tenemos la posibilidad de vender tejidos, y ahora ya estoy en paro con los tejidos, solamente puedo vender ahora por intermedio de la Teletón porque tengo tías que me conocen y me piden cosas, con ellas tengo como para vender tejidos o lanas yo.

Entrevistadora : Hasta que curso llegaste tu Luisa, ¿tú tienes cuarto medio o tercero?

Entrevistada : Segundo...

Entrevistadora : Segundo Medio, ya. ¿Tu sentiste que lograste tus objetivos al haber postulado a este programa?, porque yo me imagino que tenías un objetivo cuando te invitamos a participar y saliste seleccionada, ¿cuál era tu meta?, ¿la lograste?, cuéntame un poquito.

Entrevistada : No sé pu, yo soñaba... soñaba, la máquina que yo quería era la rueca, pero mi mamá me dijo que no porque hilaba a mano y por eso nos compramos el telar. Yo tenía pensado en vender echarpes pero así hartos, pero no resultó.

Entrevistadora : ¿Por qué no resultó?

Entrevistada : Yo creo que la falta de tiempo...

Entrevistadora : ¿Es un tema netamente contigo, o con el sistema?

Entrevistada : Yo creo que yo, igual me dejé... eso más que nada.

Entrevistadora : ¿Cómo te consideras tú, una persona perseverante?, háblame de ti, positiva, ¿cómo te ves tú?, qué sientes que hay que mejorar o qué cualidades ves en ti.

Entrevistada : No es que yo creo que no es que yo sea negativa y que me diga “me va a ir mal en esto”, porque yo siempre digo “voy a hacer esto y me va ir bien”, pero el problema es que de repente no me apoyan, entonces ahí como que se vienen los ánimos para abajo.

Entrevistadora : Y qué apoyos te gustaría... o cuáles son tus principales apoyos en el tema, sobre todo, de surgir.

Entrevistada : Mi familia yo creo...

Entrevistadora : Y ¿alguna persona en especial?

Entrevistada : O sea, mi mamá porque ella es la única mayor, porque ellos son chiquititos, no saben.

Entrevistadora : Tu mayor apoyo, tu red de apoyo es tu madre. ¿Solamente eso a nivel familiar?

Entrevistada : Sí, yo creo que sí.

Entrevistadora : Si habláramos de instituciones, ¿qué instituciones se te vienen a la mente que en ese minuto estuvieron contigo, te colaboraron?, ¿o personas significativas?

Entrevistada : Usted...

Entrevistadora : Oh... jajaja.

Entrevistada : Si pu, la Municipalidad y FOSIS. No me acuerdo como se llamaba el...

Entrevistadora : Alejandro Pérez.

Entrevistada : ¡E!

Entrevistadora : Y tu ¿sentiste el apoyo suficiente de los técnicos encargados de ese programa?

Entrevistada : No, de algunos solamente, no todos.

Entrevistadora : Háblame un poquito más de eso, a qué se debió, que viste tu.

Entrevistada : Es que, por ejemplo, se dedicaban a las personas que tenían más contactos, eh poquito, entonces cuidaban a la gente que vendía más.

Entrevistadora : Los que ya estaban como agricultores reconocidos como en el medio.

Entrevistada : Claro, como la señora de allí que sacó también un proyecto de telar, pero ella compró pura lana, y ella tiene su clientela, tiene donde vender porque la misma hermana...

Entrevistadora : ¿Ella es la señora Ángela?

Entrevistada : Si, le entrega a la hermana y la manda para Santiago, entonces ahí ella tiene buena clientela, no tiene problemas, vende todo el año.

Entrevistadora : Ahí a la vueltecita...

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Ya, que buen dato me diste. Que interesante porque nadie nos había dicho esto.

Entrevistada : O sea, yo sentí eso, a lo mejor la gente no...

Entrevistadora : No, pero está bien, encuentro interesante lo que me estas... a nosotras nos sirve hartito, todas las personas piensan distinto. La idea es poder saber de acuerdo a tu experiencia, una opinión súper válida. ¿Cuáles son las principales etapas que tu recuerdas durante esos ocho meses que estuviste trabajando?... etapas, desde cuando te convocaron, donde participaste, las reuniones, las compras, cuéntame un poquito.

Entrevistada : Me acuerdo más cuando empezamos...

Entrevistadora : Cuando empezaron... ya. ¿El tema de las capacitaciones fue relevante para ti?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Los talleres, ¿en qué sentido fue relevante?

Entrevistada : No sé, aprendí hartito igual, aprendí a... hay, no puedo explicar... Eh, a ver, me gustó eso de cómo vender, qué porcentaje tenía que sacar uno de lo que uno trabajaba, porcentaje de lo que gastó.

Entrevistadora : Como la parte financiera...

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Sentías que tenías falencias en eso?

Entrevistada : No sé, un poquito yo creo.

Entrevistadora : Te hubiese gustado que hubieran reforzado más ese tema.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Compra venta, ganancias...

Entrevistada : Eso...

Entrevistadora : Eso sería como una recomendación para el programa, quizás a lo mejor reforzar mayores áreas. ¿Qué otras recomendaciones harías?

Entrevistada : Eh, no sé, yo creo que cuando dan un proyecto después fueran a fiscalizarlo, porque aquí vinieron una vez a ver donde estaba instalada la máquina, nada más.

Entrevistadora : Como a mirarla.

Entrevistada : Claro, pero nada más. Según ellos iban a seguir viendo como trabajábamos, si vendía o no vendía.

Entrevistadora : Y en la práctica

Entrevistada : No.

Entrevistadora : Qué relevante la información que me estás diciendo. Oye y tú ¿todavía tienes la máquina o no?

Entrevistada : Si pu.

Entrevistadora : ¿Y la podemos ver? Para conocerla.

Entrevistada : Si pu.

(Se corta la grabación y se visita el lugar donde se ubica la máquina)

Observaciones : Se presenta una familia numerosa, donde solo existen dos personas adultas, la madre de la familia y Luisa, su hija mayor. Se observa un entorno de pobreza debido que, considerando que es una familia grande y de muchos niños, y destacando además que uno de ellos, de 10 años, posee una enfermedad de discapacidad, la casa habitación es pequeña y no posee espacios que permitan el desarrollo de una familia, y menos el de una actividad laboral constante.

Observaciones del emprendimiento: La máquina se encuentra en un lugar cómodo dedicado exclusivamente a ella, lo cual es relevante considerando que es una casa habitación pequeña, donde además habitan muchos integrantes, la mayoría de estos son niños. El telar se encuentra ocupado en ese momento en la elaboración de un echarpe. A pesar de las condiciones, la máquina se conserva en perfecto estado.

ENTREVISTA Nº 5

Entrevistada : Isolina Catricura

Emprendimiento : 3 Ovejas.

Entrevistadora : Me gustaría saber, primero que todo, de dónde nació la idea de su emprendimiento, de aquel entonces, dónde nació la idea de trabajar con ovejas, cuénteme un poquito.

Entrevistada : Como yo anteriormente tenía una oveja, como me dijeron de esto yo lo primero que pensé es en criar más ovejitas.

Entrevistadora : ¿Hace años que trabaja con ovejas?

Entrevistada : Si, o sea desde niña chica que mis papás tenían ovejas.

Entrevistadora : Y por qué ovejas y no cerdos, por así decirlo, tiene más salida... a ver cuénteme.

Entrevistada : Eh sí, porque necesita menos alimento que otros, es por eso, y no sale tanto como el cerdo, porque el cerdo sale lejos, son más andariegos, por eso.

Entrevistadora : Y usted ¿tenía las condiciones para poder criar?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Tenía más ovejas de las que había pedido después.

Entrevistada : Tenía dos.

Entrevistadora : Ah, ya...

Entrevistada : Si señorita, tenía poquitas.

Entrevistadora : Y con el proyecto cuántas alcanzó a financiar.

Entrevistada : Si, a ver, me dieron tres, y ahora tengo como trece parece, doce.

Entrevistadora : ¡Tiene doce!

Entrevistada : Si, porque tengo siete corderos chicos, y hay cinco ovejas grandes.

Entrevistadora : Que bien le fue a usted, que espectacular.

Entrevistada : Si, si por ahí andan, después le voy a mostrar.

Entrevistadora : Ya, después le voy a sacar una fotito. Eh, me gustaría saber, cómo fue la experiencia, porque este programa duró ocho meses, ya, ¿se acuerda?, primero las reunieron, les contaron de que se trataba, fueron a algunos talleres, después cotizaron, compraron... pero duró como ocho meses. Durante esos ocho meses, ¿cuál fue su experiencia como beneficiaria? Cuénteme un poquito de qué cosas se acuerda durante ese proceso.

Entrevistada : A ver, de qué me acuerdo... cuando los fuimos a ver allá en el fundo, sería eso.

Entrevistadora : Ya, qué fueron a ver en el fundo.

Entrevistada : Primero los fuimos a ver, y a marcarlos, colocarle unos aritos.

Entrevistadora : Fueron a elegir sus ovejas.

Entrevistada : A elegir, si. Era más bonito. No si nosotros nos dieron que eligiéramos.

Entrevistadora : Y le gusto esa parte de que la constructora no les entregara lo que ellos quisieran sino que ustedes fueran participes...

Entrevistada : Si, si me gustó, sí.

Entrevistadora : Porqué le gustó.

Entrevistada : Me gustó porque ellos nos dieron bien a entender cómo teníamos que hacer. Si uno no sabía nosotros podríamos pensar que ellos por sus propios medios lo iban a elegir ellos mismos, porque como ellos eran del, podríamos decir, el de la plata, entonces no fue así. Entonces eso a mi me gustó como lo hicieron.

Entrevistadora : Algo transparente.

Entrevistada : Si. Fue todo claro.

Entrevistadora : Cuando usted participaba...

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Y ¿le gustó que la hallan integrado en este proceso?, ¿que la hicieran partícipe de eso?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Por qué le gustó que la hicieran partícipe?

Entrevistada : Cómo le puedo explicar... a mi me gustó eso porque...

Entrevistadora : ¿Le tomaron su opinión?

Entrevistada : Si

Entrevistadora : Ya. Y si hacemos un paralelo entre las cosas positivas y negativas, ¿ya?, de todas las cosas tienen sus partes buenas, y también sus partes malas que a lo mejor podemos mejorar. ¿Qué cosas positivas rescata del Programa de Microemprendimiento FOSIS dirigido a las familias del Programa Puente, y qué cosas negativas?... aunque me vuelva a decir algunas cosas que ya dijo, no importa.

Entrevistada : Ya, es que, como qué podría ser.

Entrevistadora : Qué cosas positivas le gustó del proyecto en sí, que estaba dirigido para las familias Puente, donde se le entregó un recurso de trescientos diez mil pesos, qué cosas le gustó de ese proyecto durante esos ocho meses de participación.

Entrevistada : Yo creo que me gustaba todo.

Entrevistadora : Pero qué es todo.

Entrevistada : Como de las ovejas sería, y de lo otro igual incluye del gallinero ¿o no?

Entrevistadora : No ese es otro programa.

Entrevistada : Ah, otro programa, ya.

Entrevistadora : Si, más que nada nosotros queremos saber su opinión del programa de Microemprendimiento de esa vez cuando se le financió las ovejas. Quiero que me cuente un poquito de las reuniones que hacían, porque no solamente fue llegar y entregar.

Entrevistada : Si, no si se.

Entrevistadora : Antes hicieron varias cosas.

Entrevistada : Varias reuniones, sí, hicieron varias reuniones, que colocaban una hoja así, y escribían algo... eso sí.

Entrevistadora : Los capacitaron.

Entrevistada : Si, nos capacitaron.

Entrevistadora : Y usted ¿sabe leer y escribir?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : No le fue dificultoso...

Entrevistada : En un principio sí.

Entrevistadora : ¿Por qué?

Entrevistada : Porque como yo nunca, no participaba en esas reuniones, como con tantas personas, nunca había participado, entonces ahí a mi me cuesta un poco eso.

Entrevistadora : Le cuesta el compartir, o qué le cuesta.

Entrevistada : Me cuestan algunas preguntas que uno no puede contestar.

Entrevistadora : Y ¿eran preguntas muy difíciles?

Entrevistada : De repente difícil, y poder escribirlo en esa hoja que nos pasaban, si. También nos hacían en grupos, y muchas veces no se podía responder.

Entrevistadora : Y qué es mejor, ¿trabajar solo o en grupo?

Entrevistada : En grupo, porque ya se apoya, uno sabe menos, el otro sabe más.

Entrevistadora : Podríamos decir que esa parte le gustó.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Y qué no le gustó.

Entrevistada : No, no creo que algo no me haya gustado.

Entrevistadora : ¿Le parece bien el período de ocho meses?

Entrevistada : Si

Entrevistadora : Está bien, no lo encuentra largo ni corto...

Entrevistada : No nada, está bien.

Entrevistadora : A usted ¿la hicieron cotizar igual?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Y qué me puede decir respecto del tema de la cotización, le parece bien.

Entrevistada : Si, porque todos no tienen el mismo precio, es diferente, fueron todos diferentes.

Entrevistadora : ¿Tuvo que hacer hartos tramites antes de conseguir sus ovejas, antes de que se las entregaran?, hacer muchos tramites de allá para acá, ir a muchos lugares, o no tantos...

Entrevistada : No, no. Fuimos a... no, no fue tanto.

Entrevistadora : ¿Usted siente que el programa cumplió sus objetivos, por lo menos el de usted?, que era adquirir ovejas.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ... ¿Y criar ovejas y mantenerlas en el tiempo?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué los cumplió.

Entrevistada : Porque ellos prometieron algo y lo cumplieron, y también nos dijeron a nosotros, para poder, como le dijera, si nos dieron, por ejemplo, dos o tres ovejitas, y nosotros teníamos que agrandar un poco más. De eso se trataba.

Entrevistadora : Y eso es lo que usted ha hecho hasta el momento.

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : Entonces cumplió con sus objetivos. ¿Mejóro la economía familiar después de haber recibido este proyecto?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : En qué se refleja que mejoró su economía.

Entrevistada : Porque eh... el año pasado cuando yo crié más ovejitas, yo las vendí y guardé la platita, en eso se ve.

Entrevistadora : Y la tiene para el mismo negocio, para la casa, en qué gasta su dinero, o para comprar más ovejas...

Entrevistada : Eh, no, yo no tenía trigo, y compre trigo para sembrar con esa plata.

Entrevistadora : ¿Sintió apoyo por parte de los profesionales que estaban a cargo del Programa de Microemprendimiento?

Entrevistada : Si, mucho apoyo.

Entrevistadora : En qué se reflejaba ese apoyo.

Entrevistada : Como yo no tenía apoyo, entonces...

Entrevistadora : Pero en qué cosas se reflejaba, no estamos hablando de la entrega de ovejas, el apoyo profesional, en qué cosas usted se dio cuenta de que sí estaban los profesionales con usted.

Entrevistada : Yo me di cuenta porque como yo no tenía apoyo, llegaron los profesionales, por esa parte.

Entrevistadora : Pero qué es para usted el apoyo profesional.

Entrevistada : El ayuda podría ser.

Entrevistadora : Ya, y en qué forma se materializa esa ayuda. Por ejemplo, un profesional puede llegar sin nada, pero a conversar con usted, en qué sintió ese apoyo. Por ejemplo cuando iba a esas reuniones, ¿ellos estaban ahí para explicarle?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Cuales son las principales etapas que usted recuerda del Programa de Microemprendimiento, durante esos ocho meses, antes me dijo que cuando fueron al fundo a comprar las ovejas, fue una de las cosas que usted recordó, aparte de eso, ¿qué otro hitos marcaron su... o qué otras cosas marcaron su participación dentro del programa? O las recuerda así que se le vienen a la memoria, que le gustó, o que le resultó interesante.

Entrevistada : Yo creo que más que nada las reuniones que tuvimos, fueron eso.

Entrevistadora : Ya, y ¿cuántas reuniones tuvieron más o menos?

Entrevistada : Como cuatro o cinco reuniones.

Entrevistadora : ¿Qué instituciones recuerda que participaron, aparte del FOSIS, dentro de este Programa de Microemprendimiento?, ¿le viene a la memoria así como otra institución o solamente estaba FOSIS y los profesionales de la consultora?

Entrevistada : Estaba el FOSIS... Gestión Sur, algo así creo que se llamaba, y de lo otro no me acuerdo.

Entrevistadora : Ya, estaba Gestión Sur y FOSIS, ¿no había otra institución que los fue a apoyar, que los fue a capacitar, o que estaban en coordinación con ustedes?

Entrevistada : No, no me acuerdo. Parece que había otro sí, pero no me acuerdo.

Entrevistadora : Ya. Qué personas, no estamos hablando netamente de la gente de la consultora Gestión Sur, o del FOSIS, aparte de ellos estamos hablando de personas en general, qué personas fueron importantes para el buen desarrollo de su emprendimiento, que estuvieron ahí, que le dieron buenas ideas, que usted las siente así como importantes para su vida y que le ayudan en su negocio.

Entrevistada : Yo creo que fueron los que me apoyaron no más.

Entrevistadora : Y quienes la apoyaron.

Entrevistada : Como me tomaron cuenta en eso, que yo podía estar en ese programa.

Entrevistadora : Ya, pero si habláramos de personas, aquí la pregunta iba enfocada a personas, y está bien la respuesta, súper bien, pero quienes recuerda que fueron como relevantes para usted.

Entrevistada : Yo creo que como usted, como me atendió allá en su oficina, porque yo acudí a usted en ese momento.

Entrevistadora : Ya, ¿y yo represento a qué institución? Como persona, ya, nosotros. Y a nivel personal, porque uno señora Isolina, cuando comienza algo, por ejemplo, un negocio, o cuando toma decisiones importantes en la vida, casi nunca las toma solita, siempre le comenta a alguien, ¿quién es su apoyo a nivel personal? o simplemente toma las decisiones sola.

Entrevistada : No yo tomo mis decisiones sola aquí no mas.

Entrevistadora : ¿Le cuesta tomar decisiones?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué le cuesta tomar decisiones.

Entrevistada : Porque de repente siento que no hay nada, ninguna persona a mi lado que me diga “haga esto”, eso.

Entrevistadora : Usted es jefa de hogar.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Cuántos hijos tienen?

Entrevistada : Dos

Entrevistadora : ¿Y ha sido difícil este proceso?

Entrevistada : Si, falta un apoyo.

Entrevistadora : Eso habla bien de usted entonces. ¿Cómo se describe usted?, ¿qué capacidades tiene, internas? Porque ha llegado lejos.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Porque como está ahora yo encuentro que ha llegado lejos. ¿Cómo se describe?

Entrevistada : Cómo...

Entrevistadora : Usted, si hablara usted, por ejemplo, si hubiese una comisión de personas y dice “yo soy Isolina”, ¿las cosas buenas que tiene Isolina, cuáles son?, ¿qué cosas positivas tiene la señora Isolina?

Entrevistada : Eh, de seguir criando, y sembrar, y seguir adelante, seguir adelante, y tener una casa bonita.

Entrevistadora : Esos son como sus proyectos.

Entrevistada : Si, como mis proyectos.

Entrevistadora : Ya, pero si volvemos a... yo se que cuesta hablar de uno, cuesta, porque a mi igual me pasa, pero si hacemos un balance, porque de repente es bueno evaluarse uno como persona, y si ha llegado a algún lado es porque cosas buenas tiene internas. ¿Qué cosas buenas tiene usted que le han servido en la vida para poder surgir y estar donde está ahora?

Entrevistada : Qué cosas buenas serían, estar con mi hija, y seguir criando.

Entrevistadora : Esa es como su red de apoyo. ¿Usted es trabajadora?

Entrevistada : No.

Entrevistadora : ¿No es trabajadora?

Entrevistada : A si, jajaja, pensé que si trabajaba afuera.

Entrevistadora : Ya... esa es una cualidad, quiero que me hable de sus cualidades, porque yo la encuentro una mujer trabajadora, pero yo creo que eso también le ha servido para poder estar donde está ahora y para que su negocio haya ido creciendo. Aparte de ser trabajadora, ¿qué otra cosa buena tiene?

Entrevistada : De cuidar mí casa, mantenerme bien.

Entrevistadora : Señora Isolina, cuando las cosas le resultan mal usted dice “ha ya no resultó”, o lo sigue intentando.

Entrevistada : Yo lo sigo intentando, de repente me bajoneo, pero después digo que esta cosa tiene que seguir.

Entrevistadora : ¿Y eso le sirve mucho en la vida?

Entrevistada : Si, me sirve mucho.

Entrevistadora : En términos de alguna, algo negativo, ¿encuentra algo negativo dentro del Programa de Microemprendimiento?

Entrevistada : No, nada.

Entrevistadora : Le parecen bien los tiempos, la ayuda que se le entrega a la gente...

Entrevistada : Si, si. No yo lo encuentro bien.

Entrevistadora : Alguna sugerencia, alguna recomendación para el Programa. El programa este, de los proyectos, que ayuda a la gente del Programa Puente.

Entrevistada : Como qué sugerencia podría ser.

Entrevistadora : O alguna opinión en términos generales. Si estuviera frente al jefe máximo de estos proyectos, qué le diría usted, si tuviera la posibilidad de hablar frente a frente con él, y hablaran de este proyecto de Microemprendimiento, qué le diría.

Entrevistada : Qué le diría... que nos siga apoyando no más, eso le diría.

Entrevistadora : Que los siga apoyando por qué.

Entrevistada : En varias cosas podría ser.

Entrevistadora : ¿La parece bien la idea que plantea el FOSIS en relación a apoyar a gente de escasos recursos para que inicien una idea de negocio?

Entrevistada : Si, porque nos ayuda harto, porque eso es lo que queremos, un apoyo, sobre todo las personas que necesitan.

Entrevistadora : ¿Sus hijos hacen, eh, le colaboran en el proyecto de las ovejas?

Entrevistada : No, mi hija menor si.

Entrevistadora : ¿De qué manera le ayuda?

Entrevistada : De repente para arreglar el corral, en el invierno para juntar el abono... Si, si se mete al corral, ella se pone unas botas y junta, y a veces me da un poco de pena porque ella es tan delgadita, unas manitos tan delgaditas que tiene ella, con su pala ahí.

Entrevistadora : ¿Se siente orgullosa de ellos igual?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Podríamos decir que ellos son su apoyo?

Entrevistada : Mucho. Qué haría yo si no tuviera mi hija.

Entrevistadora : Habla más de su hija, ¿ella es la mayor?

Entrevistada : No, la menor es la que vive conmigo.

Entrevistadora : Tiene dos hijos me dijo usted, ¿el mayor no vive con usted?

Entrevistada : No, ella vive en Valdivia, son las dos mujeres.

Entrevistadora : Ah ya, pero actualmente vive una sola con usted.

Entrevistada : Una sola vive conmigo.

Entrevistadora : Señora Isolina, usted ¿hasta qué curso llegó?

Entrevistada : Tercero.

Entrevistadora : Tercero básico.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Cree usted que la educación es importante?

Entrevistada : Si. Menos mal que yo aprendí a leer, quizás qué habría hecho si no sabría leer. Mis papás no me dieron la educación. Por eso yo dije que voy a ayudar a mi hija hasta el último, hasta que termine cuarto medio, porque yo no tuve la educación, por eso yo le di la educación a ella.

Entrevistadora : Señora Isolina, súper interesante lo que dijo, que usted llegó hasta tercero básico, ya, pero le ha ido bien en la vida, en algunas cosas sobre todo, hablando netamente en el tema del negocio, porque de veras que me saco el sombrero, lo ha hecho súper bien. Cualquiera no empieza con tres ovejas y ahora ya tiene doce. ¿Dónde está, más o menos, el secreto para poder decir que le vaya bien a una persona? Porque usted llegó hasta tercero básico me dijo, aprendió a leer y escribir, pero sin embargo lo ha hecho súper bien, ¿cuál es la... cuál es su secreto en relación a este tema?, ¿qué le podemos recomendar a una persona igual, que llegó hasta tercero básico, que es del Programa Puente, y que se va a iniciar dentro de este proyecto?, ¿qué le diría usted?... usted es un ejemplo.

Entrevistada : Yo creo que, en primer lugar, que hay que pensar bien no más pu, para poder trabajar, porque de repente si no pensamos bien, no hay... otra cosa que hay que tener ganas, ganas de trabajar.

Entrevistadora 2 : ¿Qué se acuerda de las reuniones que hicieron en el programa, qué se acuerda que aprendió en esas reuniones?, de qué se trataban más o menos las reuniones, qué hablaban...

Entrevistada : Cómo teníamos que trabajar, cosas así.

Entrevistadora 2 : Cómo trabajar las ovejas...

Entrevistada : Si.

Entrevistadora 2 : Ya.

- Entrevistada : Sí, para ir progresando más.
- Entrevistadora 2 : Y cómo manejar las platas, ¿le enseñaron?
- Entrevistada : No me acuerdo, yo creo que sí, pero no me acuerdo.
- Entrevistadora 3 : A lo mejor le faltaron más capacitaciones, ¿le habría gustado que le hicieran más talleres?
- Entrevistada : Sí. Más talleres
- Entrevistadora 3 : ¿Fue muy poco?
- Entrevistada : Sí, también puede ser eso.
- Entrevistadora 3 : A lo mejor ahí estaría la parte negativa que le decía Carmen Gloria, de repente para enfatizar más.
- Entrevistada : Sí, eso también.
- Entrevistadora 3 : O de repente, ¿a lo mejor eran muy largas, se aburría por lo largas?
- Entrevistada : Eh, era mucho... mucha gente. Si hubiésemos sido menos personas, por parte así, a lo mejor habríamos aprendido más.
- Entrevistadora 2 : Cuántas personas eran.
- Entrevistada : Eran varias... eran hartas personas.
- Entrevistadora 2 : ¿En una sala grande?
- Entrevistada : Sí, en una sala.
- Entrevistadora 3 : A lo mejor le hubiera gustado que sean grupos más pequeños.
- Entrevistada : Grupos más pequeños, sí, porque así podemos entender más.
- Entrevistadora 2 : Usted ha trabajado con otros programas, otras ayudas... mencionaba las gallinas.
- Entrevistada : Sí, eso después, sí.
- Entrevistadora : Pero no recibió asesoría, es que igual es autoconsumo. ¿Pero usted no había trabajado anteriormente con otras instituciones?, por ejemplo, asistencia técnica, el Municipio, PRODEL, PRODESAL...
- Entrevistada : No.
- Entrevistadora : ¿Esta es la primera vez?

Entrevistada : Si. El primero fue el proyecto de las ovejas.

Entrevistadora : Y trabajó de acuerdo a la experiencia que usted tenía.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora 2 : Y a usted la vinieron a visitar, para ver cómo estaban sus ovejas.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora 2 : Cuántas veces vinieron más o menos.

Entrevistada : Como dos veces.

Entrevistadora 2 : Un técnico.

Entrevistada : Si

Entrevistadora 2 : Y ¿qué le parece eso a usted?, ¿la dirigían un poquito o le decían...?

Entrevistada : No, venían a mirar las ovejas, a ver cómo estaban, caso les puse la vacuna, todo.

Entrevistadora : Señora Isolina, y ahora ¿podemos ir a ver las ovejas?

Entrevistada : Si.

(Se termina la grabación y se visita el lugar donde se encuentran las ovejas)

Observaciones : Se ve una mujer sola, sin compañía, que vive sólo con su hija menor la que le ayuda en lo que puede, pero aún así se ve sola y falta de afecto y apoyo. A pesar de esto, habla con satisfacción de su trabajo y sus logros.

Observaciones del emprendimiento : Sus ovejas, a simple vista, se ven en buen estado. Se encuentran en un área verde bastante amplia, con espacio suficiente para todas, además de un corral donde las guarda por la noche. En efecto, son doce ovejas las que posee en el momento de la visita, lo que permite inferir que existe un importante desarrollo del emprendimiento, en el sentido de que fue capaz de ampliarlo para conseguir ganancias, e invertir éstas en otros productos necesarios para su vida, como la adquisición de trigo.

Entrevistada : Olga Beltrán

Emprendimiento : Motor de riego.

Entrevistadora : Usted fue favorecida con un tema de hortalizas ¿verdad?

Entrevistada : Sí, con riego.

Entrevistadora : Con riego. Su nombre es Olga... ¿y el apellido?

Entrevistada : Olga Beltrán Gonzales.

Entrevistadora : Olga Beltrán, ya. Señora Olga, ¿de dónde nació la idea de negocio en el tema de riego?, ¿por qué surgió esa idea de que la apoyaran en eso?

Entrevistada : No es que nosotros trabajamos en verduras, en hortalizas, planto puerros, betarraga, y lechuga, y para eso necesitaba el motor de riego pu, porque nosotros regábamos a mano no más, o sea, mucho trabajo. Y como tuve la oportunidad de inscribirme ahí en el plan puente... pasó un asistente social de Freire, me pasó a pedir agüita, y conversamos, y “usted, me dijo, ¿no se ha inscrito en el plan puente?”, en ese año, “no”, le dije yo, no tengo idea como es... “vaya a la Municipalidad” me dijo. Y ahí me dejó un papelito, fui a la municipalidad y me inscribí. La inscripción quedó ahí, pero demoró un año en salir eso. Y de repente vino una asistente, sería, social y me invitaron a reunión, allá en la iglesia San Francisco, atrás allá, hacíamos reunión y ahí empecé a ir a reunión, tres meses, y ahí postule yo a un motor para riego. Y ahí se completó eso y me dijeron “hasta aquí no más llegamos porque ahora le damos oportunidad a otras personas”. Desde entonces que no he ido más.

Entrevistadora : ¿Qué tal fue su experiencia de haber participado en ese programa?

Entrevistada : Buena pu, buena. Porque, pucha, nos juntamos hartas señoras ahí pu, que realmente necesitaban, otras pidieron ovejas, pidieron cerdos, gallinas, y así. Otras pidieron para vender leña, moto sierra para cortar, y así hartas cositas.

Entrevistadora : Cuánto duró más menos este programa, ¿se acuerda o no?

Entrevistada : Tres meses.

Entrevistadora : Fue a reuniones...

Entrevistada : Sí claro, iba todos los meses a reuniones, me citaban e iba a reunión. Nos daban la colación allá, nos daban un sándwich y una bebida, para la hora de almuerzo.

Entrevistadora : Y ¿fue muy difícil lo que instruían en las reuniones?

Entrevistada : No, no.

Entrevistadora : Usted hasta qué curso llegó señora Olga.

Entrevistada : Yo, hasta quinto no más.

Entrevistadora : ¿Y eso no fue limitante para haber participado de estas reuniones?

Entrevistada : No, no.

Entrevistadora : Eran fáciles las preguntas

Entrevistada : Claro, fáciles.

Entrevistadora : Qué tipo de preguntas le hacían.

Entrevistada : No, era, en qué trabajamos, cuántos hijos teníamos, cosas así no más pu. Y después ya nos empezaron a hacer como, a ver, como una clase: a hacernos dibujos; sacar cuentas, por ejemplo, yo a cuánto vendía el paquetito de acelgas, de puerros; todas esas cositas así. Pero cosas fáciles, no difícil.

Entrevistadora : ¿A sacar cuentas?

Entrevistada : Claro, por ejemplo, si yo llevaba, póngale usted, diez paquetes de acelga a la feria, cuánto le hacía, todo, todas esas cosas, eso nos hacían. Era medio día no más pu, de nueve a doce horas.

Entrevistadora : Y fue suficiente ese...

Entrevistada : Si pu, si dura tres meses no más la cosa, no había nada más que hacer.

Entrevistadora : ¿Y le habría gustado que hubiese durado más?

Entrevistada : Si pu, porque ya como que estaba acostumbrada ya.

Entrevistadora : Le gustaba participar...

Entrevistada : Claro pero no, hasta ahí no más llegó.

Entrevistadora : Si hiciéramos un paralelo de las cosas positivas y negativas que le colocamos a este programa de Microemprendimiento. Bueno las cosas positivas ya las enunció en algún minuto, si las puede volver a...

Entrevistada : Eso, en ese tiempo no era microempresa si pu, era Plan Puente. Ahora le cambiaron el nombre, ahora yo he escuchado...

Entrevistadora : No, lo que pasa señora Olga, es que estos programas de Microemprendimiento están dirigidos para las familias Puente, usted primero entra al Programa Puente, y dentro del proceso que está dentro del Programa Puente se inicia una ayuda en proyectos, solo para algunas de las familias...

Entrevistada : Ah!, ya, ya.

Entrevistadora :... A las más emprendedoras, a las que se dedican a algo, ahí su asistente social las selecciona y la postula. Por eso, pero las dos cosas se mezclan, son compatibles, se relacionan...

Entrevistada : Y me quedó un sueldecito de seis mil pesos, mensuales.

Entrevistadora : Pero eso es del Puente.

Entrevistada : Si, del Puente.

Entrevistadora : Yo solamente le quiero hacer preguntas del Proyecto en sí, en el tema de riego, cómo fue la experiencia en esos meses, si le sirvió o no haber participado en las reuniones, qué cosas positivas tiene y que cosas negativas tuvo ese programa de Microemprendimiento.

Entrevistada : Si porque para mí fue muy beneficioso por el agua, por el motivo del agua. Pero ya cuando se seca el pozo, hasta ahí no más llegamos también, y aquí no tenemos agua en el verano, no, no ve que estamos en altura.

Entrevistadora : Ya...

Entrevistada : Los pozos se secan, por ejemplo, ahora el pozo está llenito, como ha estado lluvioso, entonces tenemos agua para regar pu, pero por ahí por enero, febrero, ya no. Como las plantas ya están todas grandecitas ya, las betarragas están listas ya, los puerros están listos, se vende no más pu.

Entrevistadora : ¿Y qué de negativo le encuentra al programa?

Entrevistada : No, positivo, nada de negativo.

Entrevistadora : Ya... alguna sugerencia para poder mejorarlo...

Entrevistada : Cómo dice usted, ¿que para poder seguir?

Entrevistadora : Si, lo que a usted se le ocurra no más.

Entrevistada : Estaría regio pue, siempre que a uno la acepten pu.

Entrevistadora : ¿Le gustaría que la siguieran apoyando en esta área?

Entrevistada : Si pu, por ejemplo, ahora necesito un invernadero, para hacer mis almácigos para la misma huerta. El viento me lo hizo pedazo y tuve que desarmarlo, el nilón acá no dura... claro.

Entrevistadora : ¿Este programa cumplió sus objetivos?, ¿cumplió los objetivos de lo que usted quería riego?, ¿fue funcional?, logro...

Entrevistada : A mí me dieron el motor no más, y unos metros de manguera, y eso me ha servido mucho, mucho, mucho. Pero, como le digo, cuando tengo agua, cuando ya se me acaba el agua, tampoco no.... hasta ahí llevo.

Entrevistadora : Ya. Em... usted siente que mejoró su economía familiar después de haber...

Entrevistada : Si pue, porque el motor es carito pue, hay que hacer harta economía para comprarlo.

Entrevistadora : ¿Pero mejoró la producción?

Entrevistada : Mejoró pue, mejoró.

Entrevistadora : A eso me refiero. Y qué ha hecho con la plata ganada, en qué ha invertido.

Entrevistada : Uh, hasta zapatos me he comprado pu, que antes no...

Entrevistadora : Pero cosas para la casa, no en el mismo rubro de las...

Entrevistada : No, cosas para la casa, para la casa. Cositas para la casa, tantas cosas que necesita uno, que un parcito de sabanas, que una frazadita, uh!. Uno no surte nunca su casa pu.

Entrevistadora : ¿Pero no va a invertir esa platita?

Entrevistada : No pue, no es nada para tanto, si es poco lo que trabajo yo, no es un gran pedazo, alcanza para comer, para comprar cositas. Y eso, se puede decir para pasarlo bien, para nada más.

Entrevistadora : Pero se mantiene, eso es lo importante.

Entrevistada : Claro, claro. Se mantiene uno con eso. En vez de tener una gallina, que antes lo hacía yo, y no tenía ni pensión también, y juntaba los huevos y no me los comía hasta que tenía que venderlos. Para comprar la azúcar, la yerba, cosas así, si los campesinos nosotros así vivimos, claro.

Entrevistadora : Señora Olga, y... ¿qué cualidades ve en usted que la han permitido salir adelante? Las cualidades son cuando uno está hablando de uno, como persona, cosas positivas. ¿Qué cosas positivas que están insertas como persona le han permitido salir adelante?

Entrevistada : Sembrar harto, nada más pue, si no hay otra entrada, y la pensión esa que nos dan ahora...

Entrevistadora : Pero para llegar a tener las verduras que tiene y poder venderlas, de qué depende...

Entrevistada : Comprar la semilla...

Entrevistadora : Pero de quién depende, ¿de usted?

Entrevistada : De mi pu.

Entrevistadora : Y usted cómo es, descríbame cómo es usted para poder mantener el negocio, porque hay cosas insertas en usted. ¿Usted es trabajadora?, ¿se define trabajadora?

Entrevistada : Por supuesto.

Entrevistadora : Ya, eso quiero, que me hable de usted.

Entrevistada : Porque yo soy la que anda plantando, no solo sí, me ayuda mi hijo. Usted quizás conoce a mi hijo que tengo aquí, ¿cierto?

Entrevistadora 3 : Si, si lo vi cuando los vine a ver.

Entrevistada : Si... claro, yo trabajo con mi hijo aquí, con dos hijos. Pero yo le hago los almácigos, yo limpio los almácigos, le saco los pastitos, y cosas así, yo creo que uno tiene que andar de uno. Porque una verdura para llegar a tenerla buena, pucha que cuesta.

Entrevistadora : Si usted tuviera una persona en frente, por ejemplo, una persona joven de diez y ocho años que recién se está iniciando en el tema de las verduras. Dado su experiencia, ¿qué le recomendaría usted a esta persona de diez y ocho años para que le vaya bien en la vida?, qué le diría.

Entrevistada : Yo le diría que tiene que invertir un capitalito ¿cierto?, para comprar la semilla, y después se compra el abono, porque la verdura no se da así no más, tiene que ser con abono, un saquito o sino comprarlo por kilo, porque también venden por kilo suelto. Así uno va armándose de capital, porque es el capital el escaso.

Entrevistadora : Ya, y si el joven tuviera el capital, y lo tuviera clarito, como persona ¿qué le diría usted?

Entrevistada : Yo le diría que siembre esto, y siembre esto otro, porque uno es más rentable que el otro. Entonces de ahí ya se va armando uno.

Entrevistadora : ¿Cómo sabe usted tanto de negocios?

Entrevistada : Porque yo, desde cuando me casé pues, llevo más de cuarenta años que he trabajado en eso. Así que eso yo me lo sé de memoria. Sé en qué tiempo se hacen los almácigos, en qué tiempo se siembra, en que tiempo se cosecha, todo.

Entrevistadora : Ahora entiendo por qué le va bien, tiene mucha experiencia en el tema. Pero aparte de la experiencia, insisto, hay cualidades en usted que le han permitido ser constante en este tema. Porque a lo mejor, si fuera yo, por ejemplo, no me resultarían las lechugas, a lo mejor yo diría "ah, me quedo hasta ahí". Y usted qué diría.

Entrevistada : No, yo no... Si este pedazo de tierra se echó a perder, este cuadrado donde planto, cambio la planta a este otro, y hay que echarle más abono a este pedazo, más líquido, hay

que limpiarlo, porque la maleza echa a perder la verdura. Las habas, ustedes saben eso de las habas, si usted las siembra dos años, al tercer año se apisona toda, se pone añeja las habas, se seca. Entonces hay que cambiar la tierra. Un año siembro papas en este pedacito, siembro arvejas en este pedacito. Al otro año siembro donde sembré las papas.

Entrevistadora : En la vida, hablando netamente de las verduras, ¿alguna vez le ha resultado algo mal?

Entrevistada : Claro, con la sequía, la sequía.

Entrevistadora : Y qué hizo en ese caso cuando...

Entrevistada : Se pierde no más, ¿qué se va a hacer?

Entrevistadora : Pero usted se quedó de manos cruzadas o qué...

Entrevistada : No, no pu. Si para eso está el otro pedacito de verduras. Como le digo yo no trabajo en la pura lechuga, trabajo en la acelga, la betarraga, y el puerro. Entonces después cuando ya las lechugas se me pudrieron, se me secaron, pero el puerro está vivo, la betarraga también. Así trabaja el campesino, todos los que trabajamos en verduras así trabajamos.

Entrevistadora : Buscando alternativas.

Entrevistada : Claro... si uno eso lo sabe.

Entrevistadora : O sea, podríamos decir que cuando las cosas no le resultan, usted se levanta y sigue adelante.

Entrevistada : No pue, si uno tiene que seguir, no se va a echar a morir por eso.

Entrevistadora : ¿En todo orden de cosas es así?

Entrevistada : En todo, toda la vida he sido así. Por algo que crié a los seis hijos... salí adelante, y eran todos seguiditos, y tenía que hacer verduras, tenía que trabajar, tenía que limpiar, tenía que plantar.

Entrevistadora : ¿Cuáles son sus principales apoyos?, o usted se basta solita no más.

Entrevistada : No, ahora mi hijo pues. Se les enseñó a trabajar de chiquititos a esos niños, porque andaban con uno al lado, llegaban del colegio y vamos sacando pasto, vamos echando agüita con baldes, vamos regando las plantas. Así aprende la juventud, así le enseñé yo al menos a los míos.

Entrevistadora : Y por lo visto valió la pena.

Entrevistada : Si pue. Si no habrían sido unos flojitos, no habrían tenido nada.

Entrevistadora : Ya. Usted durante... volviendo al tema del proyecto cuando iba y participaba de esas reuniones, ¿sintió el apoyo del equipo de profesionales que estaba a cargo del programa?

Entrevistada : Si pu.

Entrevistadora : De qué manera lo sintió.

Entrevistada : Porque explicaban muy bien las cosas, le preguntaban a uno. Totalmente amables, así como estamos conversando nosotros, así nos hacían las charlas.

Entrevistadora : ¿Le gusta este tipo de charlas?

Entrevistada : Si pue, porque como las señoras que postularon chanchos hay que aprender, yo no tengo chanchos, y menos ovejas porque el terreno no me da, para eso hay que tener campo, para tener.

Entrevistadora : Pero le gustó también haber aprendido de otras áreas, porque ¿les enseñaban a todos juntos o separados?

Entrevistada : No, no ahí se hablaba para todos. Un día hablaban para, por ejemplo, media hora hablaban para las gallinas, media hora para los chanchos, los corderos, cosas de ese tipo, media hora para las hortalizas, y así pue. Niñas para peluqueras que pedían herramientas... tantas cosas que piden ahí. Y todo nos explican ahí, a todas juntas, que estamos en una sola sala. Así que para mí fue bonito.

Entrevistadora : Y ¿qué instituciones se le vienen a la mente cuando estuvo inserta en ese programa, cuando estuvo trabajando con ese programa?, aparte del FOSIS, ¿se le vienen a la mente otras instituciones que estuvieron colaborando cuando estuvo en ese programa?

Entrevistada : No se.

Entrevistadora : Pero el FOSIS si lo recuerda.

Entrevistada : Claro.

Entrevistadora : Volviendo al mismo tema, y quizás siendo un poco insistente en ese... en ese tema. ¿Cuáles fueron sus principales apoyos para que el programa, o que su proyecto fuera rentable, o que se mantenga en el tiempo?

Entrevistada : El motor que me dieron.

Entrevistadora : El motor.

Entrevistada : Claro, la herramienta principal para echarle agüita a las plantas.

Entrevistadora : Ya... ¿Qué recomendaría usted como experiencia para mejorar o mantener el programa?, cuál es su opinión al respecto. ¿Le gustaría que siguieran apoyando a más personas con este tipo de programas?

Entrevistada : Si pue.

Entrevistadora : ¿Por qué?

Entrevistada : Porque es bueno, ayudan a la gente que no tiene, y le enseñan, eso es lo bueno, que uno aprenda. Claro, algunos pueden saber mucho, pero hay otros que saben más pue. Por ejemplo, los que nos hacían las charlas, ellos lo saben por estudios. Nosotros no, lo sabemos por el trabajo nada más, la práctica no más. Y esos jóvenes que nos hacían las charlas son educados, estudian para eso.

Entrevistadora : ¿Dónde está el secreto para poder seguir manteniéndose como se mantiene usted en su negocio de verduras?

Entrevistada : Trabajar no más pue, todos los días, porque si la verdura se acabó hay que volverla a sembrar, hay que volver a cultivar la tierra, y así. Ahora yo en este momento no tengo nada para vender, pero tengo recién sembrado, mis plantas de puerros están así, para volver a plantar, porque uno todo el tiempo no tiene para vender.

Entrevistadora : Usted tuvo algún apoyo de otras instituciones que le enseñaron, de PRODERMA, PRODESAL...

Entrevistada : No, no.

Entrevistadora : Por la pura experiencia no más.

Entrevistada : Claro, por la pura experiencia, porque antes no había ninguna de esas cuestiones de FOSIS, ni Plan Puente, nada. No, INDAP no más.

Entrevistadora : ¿Y con INDAP no estuvo trabajando?

Entrevistada : INDAP ayuda al agricultor no más, que siembra trigo, que tiene harto campo. Y yo no, yo no tengo harto campo, yo tengo una hectárea y cincuenta áreas, es mi terreno, es chiquitito.

(Se da por terminada la entrevista)

Observaciones : Se ve que es una mujer positiva, con conocimiento en negocios debido a su experiencia. Realiza la actividad de producción de hortalizas desde siempre.

ENTREVISTA Nº 7

Entrevistada : Sonia Monsalves

Emprendimiento : Máquina de coser.

Entrevistadora : Usted fue beneficiada con una máquina de coser.

Entrevistada : Como yo trabajaba ya, yo estudié hartos años en el liceo técnico, entonces, claro que fue poquito lo que yo aprendí allá, claro que siempre, desde chiquitita soñaba con tener mi maquinita y empezar a trabajar. No aprendí a hacer muchas cosas pero cuando uno tiene ganas de surgir, se busca de cualquier manera para aprender. Entonces empecé a desarmar ropa así de... para hacer una blusa desarmé todo, me empecé a basar en papeles para hacer los moldes, y me empezaron a salir bien, cada vez mejor. Después me empezaron a preguntar a caso sabía hacer ropa de mapuche, la que se usa en el campo, y también dije “por qué no voy a poder hacer si hago una blusa, una falda”, así que le conseguí a mi suegra, como ella usa. Y empecé a hacer, cada vez me fui perfeccionando más, y a uno como le gustan las cosas. Siempre yo tenía una maquinita de coser, una bien viejita. Después mi viejo me compró una Singer, y después, como esa no es tanto para hacer la basta, los ojales, todo eso lo hacía yo a mano. Y resulta que después cuando llegó la señorita Carmen Gloria y me dijo caso quería postular a una máquina, y eso fue mi sueño. Yo no lo podía creer cuando me vino a visitar usted. Y ahí ya me alivianó arto la... todo eso lo de los ojales, los botones, los cierres, todo eso aumenta porque yo de repente para hacer ojal, estaba un día solamente para hacer ojal. Entonces con eso no porque uno ya pone los botones, hace los ojales. Entonces una de las cosas buenas fue que me alivianó arto la carga, porque... y aprendía a hacer otras cosas igual, con más delicadeza, por ejemplo, a bordar. Ahora hago sabanas con bordado. Todas esas cosas que no podía hacer con mi máquina, hago con esta, y yo creo que cosas negativas no encuentro ninguna.

Entrevistadora : Ya, entonces la idea del negocio nació porque usted ya tenía experiencia, desde el liceo.

Entrevistada : Claro... desde el liceo.

Entrevistadora : Y usted ¿hasta qué curso llegó?

Entrevistada : No alcancé a terminar el tercero. Empezamos con esto en segundo, pero esto fue más como una idea, no ve que ahí le dan a uno a elegir la especialidad... Así que a mí lo que más me gustaba era la moda, practicar para aprender a cortar, después ya, por ejemplo en este año, me mandaron a hacer boleros de niño que yo nunca había hecho, ya y dije “cómo lo voy a hacer”. Se me ocurrió ir a la ropa americana a mirar bien como estaban hechos... y ya, fui a mirar, dejé todos los detallitos que llevaban. Hice dos para mis sobrinos mellizos, y me quedaron súper bien. Después mi sobrina me dijo “te animas a hacer un trajecito de huaso”, nunca he hecho, le dije yo, igual se lo hice y me quedó pero perfecto. Todas esas cosas, si uno se propone hacer algo, no hay ninguna cosa que se lo impida, porque uno viendo las diferencias dice “si puedo hacer esto por qué no puedo hacer uno un poquito más difícil”. Igual que las cortinas, ahora salen tantos modelos de cortinas, igual estoy trabajando con cortinas, por ejemplo hacen casas nuevas... él hace las casas y yo le hago las cortinas. Así que igual ahí tengo arto trabajo con eso de las cortinas. Igual que las cosas, por ejemplo, usted eso del... apoyó para postular al título del terreno y estamos ya casi listos. Hoy día tenía que ir a saber para que venga el ingeniero, pero había tanta gente, y me dijeron que tenía que ir bien temprano o después de las doce, que ya está un poquito más vacío, porque la mayoría de la gente anda preguntando. Entonces ya, eso también está bien bueno. Ya está todo listo señorita Carmen Gloria, solo falta que venga el ingeniero a medir el terreno.

Entrevistadora : Excelente me parece.

Entrevistada : Así que todas las tareítas que usted nos va dando, uno va... y uno se siente bien igual por poder cumplir. Pero así con mi proyecto de la máquina de coser, ni una dificultad, todo lo contrario, he aprendido a hacer más cosas, con más detalles, así que...

Entrevistadora : ¿Le ha ido bien entonces?

Entrevistada : Me ha ido bien, incluso tengo mi cuadernito por ahí... me gustaría llevar más detallado, pero el tiempo no me da. Me gustaría, por ejemplo, cada vez que compro algo anotar, pero uno como es dueña de casa de repente me pongo a coser a las seis de la tarde, o en la noche igual dejo, porque como uno es dueña de casa tiene que hacer su aseo, hacer sus cositas, pero igual cualquier trabajo tengo... Mire, estás son algunas de las cosas que hago yo.

Entrevistadora : (a entrevistadora 2) Ella es de las pocas artesanas que hace ropa mapuche...

Entrevistada : De esto hago, los chamales, varias cositas. Así que no, súper bien señorita Carmen Gloria. Y ahora para fin de año tengo los chamales, que ahí empiezan los guillatunes, ya me están hablando ya para que les ponga las huinchas, que tampoco sabía hacer esas cosas, y ahora me quedan pero súper bien, esas huinchas que le colocan los adornos.

Entrevistadora : Señora Sonia, yo la veo tan entusiasmada, con tanto amor hablando de su emprendimiento, de sus labores... ¿cuál es la clave?, porque usted dice que le está yendo bien., ¿cuál es la clave para que a uno que le vaya bien en un negocio?

Entrevistada : Yo creo que la clave de uno es, en primer lugar, tener las ganas de hacer las cosas, y como yo le digo, de repente le digo a mi viejo, me gustaría solamente dedicarme, dejar todo de lado en mi casa, pero no lo puedo hacer, tirar la olla, tirar la batea, y dedicarme. Pero no puede uno, primero está la casa, para hacer el... Y aparte de eso que me ayuda igual, porque mi viejo aquí, él se preocupa de todo, de las cosas de alimentación, todo eso y... yo, de ahí saco para los pasajes de mi hijo, comprarle sus libros, todo. Entonces por ellos igual, no tengo que andar todos los días consiguiendo. Ya mi hijo este año va para tercero medio, si Dios quiere, que le piden un libro, y el tiene su canastito arriba, siempre están sus moneditas ahí.

Entrevistadora : ¿Podemos decir que su negocio, digamos, su economía familiar mejoró después de que le entregaran esto?

Entrevistada : Si pu, mejoró señorita Carmen Gloria, como yo le digo, antes con mi otra máquina de coser yo me hacía, por ejemplo, en un día solamente me dedicaba a hacer ojales, y ahora no pue, ese delantalcito lo hago en media tarde, pero así saltadito, no solamente cosiendo, que de repente cuezo pan, y vengo a coser, que pongo a lavar, y deajo la lavando, vengo a meterme a la máquina. Así que siempre puedo, aunque sea un poquitito en el día pero lo hago. Y ha aumentado mi clientela igual, más clientes, todo, donde van viendo los detalles de, por ejemplo, los delantales con los ojales bien hechitos, todas esas cosas, la gente lo va viendo, va viendo los detalles de todo. Igual que de repente me dicen “me compré una falda en Temuco”, y las faldas las cosen con el hilo más baratito de repente en las fábricas, y ya se ponen la falda y se descose, y yo no pue, yo le hago a todo las costuras doble, le paso doble, así que se puede romper la tela, todo, pero mis costuras no se rompen. Así que ahí. Igual que cuando puedo, lo otro que también me gusta, por ejemplo, cuando no tengo trabajo que me mandan así, voy comprando tela, tengo harta tela, entonces cuando me quedo sin trabajo, yo hago cositas para vender. Así que nunca estoy sin hacer nada con mi máquina. Cuando tengo un poquito de plata demás, ya voy dejando, traigo de repente para un delantal, ahora mismo tengo para un juego de sabanas, de esas pecheritas, corto el género y, siempre voy dejando un poquito de capital. De repente no me llega trabajito y hago cositas para vender, así que nunca está, nunca está descansando mi maquinita.

Entrevistadora : Ya. Eh, el programa de Microemprendimiento, que en ese tiempo lo llevó Gestión Sur, la consultora Gestión Sur, duró como ocho meses. ¿Qué recuerda de las principales etapas de ese proceso de ocho meses?, ¿qué hitos son significativos para usted?, que se le viene a la memoria, cómo partieron... cuénteme un poquito como fue el proceso...

Entrevistada : En primer lugar a mí lo que me gustaron fueron las capacitaciones de, por ejemplo, hay personas que están con todo el interés de postular a alguna cosa, sacar algo, pero después que sacan como que se quedan ahí. Entonces a nosotros ahí como que nos dieron el apoyo, la responsabilidad de ser responsable, de cumplir, por ejemplo, si uno tiene un trabajo para otro día ser responsable, y irlle buscando, como yo le digo, para que aumenten los ingresos, y

llevar un orden. Como yo le digo ahí tengo anotado en un cuadernito todo los meses, por ejemplo, en marzo ya me llegó toda esta costurita, todo, llevo anotadito cuánto cobro... Entonces también de ir en orden, aparte de conocer a otras personas que a lo mejor estaban igual que yo, que a lo mejor no tenían mucha idea... Pero después cuando nos juntamos, sobre todo cuando fui a exponer, esa fue una de las experiencias más bonitas. Cuando fui a exponer la ropa ahí a la universidad, porque ahí uno se siente ya como importante, y yo le decía por qué no lo llevé a mi viejo, porque uno se siente tan importante que a uno le gustaría que toda su familia la esté mirando en algo así, y conocer la opinión de otras personas. Esa fue una de las cosas más bonitas.

Entrevistadora : Imagínese...

Entrevistada : Si pue, y recibimos arto apoyo igual de la Gestión Sur, arto apoyo de ellos igual en las compras, todo, nos apoyaron igual, y en la capacitación igual que nos hicieron después con la máquina de coser, que yo en dos días quedé experta, como se dice, no tuve problemas. Una de las cosas más importantes sí fue eso de, de conocer gente que igual que uno tenía ganas de salir adelante. Y la exposición también fue un recuerdo vinito que tuvimos.

Entrevistadora : Ya, y si hiciéramos un paralelo, aunque a lo mejor igual se van a repetir algunas cosas, de las cosas positivas y negativas del programa Microemprendimiento, del programa en sí, ¿qué cosas positivas nombraría usted?

Entrevistada : Conocer otras personas que trabajan igual que uno. Eh, llevar un orden también como para trabajar. Y en cuanto a lo negativo, a mí lo que no me gustó es que hubieron en el grupo mío, varias personas que reclamaban, o por ejemplo, que le ofrecían esa cantidad de plata y ellos no estaban conformes, entonces una de las cosas negativas fue gente que cuando el gobierno dio, ustedes mismos como asistentes sociales tratan de ayudarnos, pero ellos siempre están pidiendo más, no se conforman con empezar de a poco, quieren empezar con arto al tiro. Entonces una de las cosas negativas fue que hay gente que es disconforme sin siquiera empezar con algo están tratando de, como se dice, acaparar más cosas. Yo creo que solo esa cosa negativa. Pero yo para mi casi nada, fue todo siempre positivo, como le digo yo, de ir a la municipalidad, también de ayudar a mi hijo cuando voy siempre a solicitarle los papeles, que ahora tengo que ir a molestarla otra vez... Pero del Chile Solidario he recibido varios apoyos, varias cositas.

Entrevistadora : Y qué instituciones se le vienen a la mente que en este período estuvieron con usted, aparte del FOSIS que otorga la plata del financiamiento directamente para este proyecto, qué instituciones se le viene a la mente, como red de apoyo.

Entrevistada : La Municipalidad, el, la misma consultora de Gestión Sur también, eh, qué otra empresa estaba, yo creo que eso más que nada. La Municipalidad, y sobre todo ustedes que siempre me estaban visitando, de repente llegaba allá a molestarla y siempre usted estaba dispuesta, aunque estaba con arto trabajo de repente. Entonces yo creo que lo más importante fue la Municipalidad, porque ahí y yo empecé a comunicarme con ustedes.

Entrevistadora : Y si nombramos ahora a personas, profesionales que le quedan aquí en la memoria, que le dieron un, digamos un empujón para que salga adelante, qué profesionales se le vienen a la mente.

Entrevistada : Eh, usted señorita Carmen Gloria, porque yo cuando fui a hablar con usted, me costó arto pero conseguí hablar con usted, usted fue la persona que me visitó, que me fue orientando también, y dándome todas esas tareítas que tenemos que cumplir nosotros. Yo pienso que a usted la nombraría como lo más importante que empezó a apoyar. Y también don Alejandro ¿se llama?, el que venía con usted.

Entrevistadora : Alejandro.

Entrevistada : El también, se preocupo de todo, cuando hicimos las compras, en cada detalle, siempre estuvo conmigo apoyándome y... también la asistente del FOSIS, la señorita... se me olvida el nombre, que son tantas personas, pero ella también estuvo un tiempo orientándome igual, conversó conmigo.

Entrevistadora : Ya, eh... ¿usted sintió que el proceso de compras fue el adecuado?, ¿le hicieron hacer cotizaciones?, ¿usted eligió la maquina?, a ver cuénteme un poquito como fue eso.

Entrevistada : Eh, si, fue, para mí fue todo porque yo invertí. Yo de primera me quería comprar solamente la máquina de coser, pero después cuando fui a cotizar, fui a Falabella, fui a Ripley, después fui a Din, entonces yo fui viendo que la máquina que más me convenía es esta. Y se invirtió todo, señorita Carmen Gloria, yo compré mi máquina, compré la tela, como se dice, no me faltó nada, solamente las ganas de trabajar. Compré las telas, compré tijeras, todavía tengo hilos para trabajar, entonces para mí la compra no tuvo ningún inconveniente, señorita Carmen Gloria, estuvo bien.

Entrevistadora : Y esquemáticamente, si nombramos las etapas de este programa que duró ocho meses, partimos del comienzo hasta el final, ¿qué etapas se le vienen a la mente, qué etapas recuerda? Como así gráficamente. Digamos como una escala así, primero partimos con esto, después seguimos con esto y finalizamos con esto. Qué etapas se le vienen, o que recuerdos.

Entrevistada : Lo que más recuerdo, que le estaba diciendo, son las capacitaciones, las que hacíamos allá en la parroquia San Francisco, las capacitaciones, después cuando le decía que fuimos a la exposición también, esas etapas, pero lo más importante, lo más importante fue cuando ya tenía mi maquinita de coser en mis manos, cuando fui a hacer la, también a aprender a usar la máquina, yo creo que eso fue lo que más, que uh, no llegaba la hora de yo de ir a hacer la capacitación de mi máquina, aprender a usarla, y después llegar con mi máquina, como le digo, parecía un sueño. Lo más importante fue la compra sí, lo que me hizo más feliz fue tener mis boletas, todo en mis manos que mi maquinita era mía. Eso señorita Carmen Gloria.

Entrevistadora : ¿Y su familia es importante para que usted siga en este negocio?

Entrevistada : Si, es importante. Porque ahora mi chiquitita ya está ella soñando con, igual cuando está entusiasmada corta un pantaloncito viejo ya, entonces, y le digo, porque ya a mi hija mayor no le gustó, a la Yoselyn, entonces yo se que ella igual está con la idea. Incluso yo la otra vez cuando, y mi hija no es como se dice avarienta, y yo le dije “ya tengo dos máquinas y yo me muero, con cuál te gustaría quedarte, con esta o con la viejita”, no me dijo, esta es para la Yoselyn, yo me quedo con la viejita. Pero le gusta señorita Carmen Gloria, entonces yo creo que igual... aparte que es una fuente de ingresos que uno tiene en la casa, y yo se que ella también va a seguir porque, como le digo, pesca la huincha, de repente me sobran pedacitos de tela... También el apoyo de mis hijos igual, ellos se sienten bien, de repente, yo converso con ellos, al Matías yo le digo “ya hijo te toca lavar tu ropa hoy día porque a mí me toca coser” o “ayúdame a hacer aseo porque yo tengo trabajo”, porque ellos saben que de lo que yo hago, ahí salen sus pasajes, sale la compra de sus libros. Entonces igual ellos se sienten felices cuando me ven que me llega harto trabajo, o me sirven de repartidores, porque hay abuelitas que me mandan a hacer y que no pueden venir a buscarlo, entonces mi hijo sale en bicicleta y va a dejar los trabajitos. Entonces ellos los hago parte yo de mis cosas. Así que es importante para toda la familia.

Entrevistadora : ¿Le han venido a hacer seguimiento para saber cómo le ha ido después de un tiempo?

Entrevistada : Ninguna vez, señorita Carmen Gloria, ninguna vez. Había quedado sí don Alejandro de venir a visitarme pero, me dijo que después de dos años, como ahora yo cumplí el primero de noviembre cumplí los dos años con mi máquina, incluso se me había echado a perder, como yo entiendo algo, estaba que la llevaba antes de que cumpliera la garantía, eran dos años, y después dije “cómo no voy a poder”, entonces lo único que tenía era que se había soltado el tornillito del carretel, donde va el hilo abajo, eso era todo lo que tenía. Así que la desarmo, la aceito solita yo, no tengo problema.

Entrevistadora : Y qué le gustaría como para mejorar su negocio, para seguir en la misma o aumentando sus ingresos, o a lo mejor captando más clientes, ¿qué sugerencia le haría usted al programa?

Entrevistada : A mí me gustaría tener una máquina, una Oberlo, que es más detallista, claro que esta igual sirve harto, para buzos, mi idea es trabajar con buzos, porque siempre, yo antes tenía una cuñada que me hacía los buzos, ella hacía los buzos, y yo los vendía, entonces me daba un porcentaje, y he hecho pantalones de buzo, el año pasado estuve trabajando, compré todas las cosas, y estuve haciendo igual pantaloncitos de buzo. Entonces igual para hacer la costura que lleva al lado, esta claro que la hace, pero no es tan experta como la otra. Entonces eso sería para, hacer chaquetas igual, ese sería mi sueño, de tener una maquina un poquito mejorcita que esta.

Entrevistadora : Usted ya que tiene experiencia, y en realidad por lo que me conversa le ha ido súper bien y está contenta con lo que está haciendo, si tuviera al frente a una persona como de diez y ocho años que recién se está iniciando con este tema, igual, tiene la misma máquina que usted, ¿qué le diría, qué consejos le daría?

Entrevistada : Eh, el otro día, yo dije “pucha, por qué no fui a conversar”, lo que yo hago siempre mi sueño es ir a enseñarlo en alguna parte, entonces allá abajo sacaron, mi cuñada, la Tere, sacaron un proyecto, sacaron dos máquinas de coser, entonces le pagaron a una persona para que le enseñara, pero resulta que la persona que se le pagó no tenía idea, y yo dije “pucha, que ganas de poder estar yo ahí”, no es tanto para tener plata sino que para enseñarle, para que la gente no vaya perdiendo su cultura, que lo más importante, que llega gente aquí, o sobre todo mi suegra yo le hago sus delantales, y le preguntan a ella quién le hace esos delantales, y ella me nombra a mí, entonces uno se siente bien. Eso le diría de consejo, para que no se vaya perdiendo la cultura, ni la vestimenta de las personas mapuches. Yo creo que principalmente sería eso, y hacer las cosas con amor, porque es tan bonito, cuando yo hago un delantal, un chamal, y yo lo miro, y uno lo ve que está bien, y uno queda satisfecho porque esto lo hice con mis manos. Y la gente a través del mismo trabajo, uno la va valorando más. Allá mismo cerca del cementerio una señora me dijo “vi el chamal que andaba trayendo tu suegra, te voy a mandar uno para que le pongas terciopelo”, ya le dije yo. Entonces esas son cosas que uno, decir a esos niños o a esos jóvenes que si ellos tienen ganas de hacerlo, la principal razón sería para que no se pierda la cultura mapuche, su forma de vestirse, todo. Eso sería mí... y que uno se siente bien igual, trabajando todo, en la casa.

Entrevistadora : Yo se que a veces es difícil hablar de uno, y cuesta porque da como un poquito de vergüenza, no sé, somos así la mayoría de los seres humanos, pero ¿cómo se describe usted?.

Entrevistada : Yo, en primer lugar, bien habladora, habladora, amistosa y regañona también, para que voy a decir que no, señorita Carmen Gloria, que ahora estoy con psicólogo, que yo me reconozco que soy demasiado nerviosa, entonces, pero no sé si mis nervios son así como de maña, porque he tenido unos problemas muy, unos dolores de cerebro, señorita Carmen Gloria que me dieron un tiempo atrás, como dos tirones, entonces ya dije que de esto a lo mejor puede venirme un derrame, ni tal Dios lo quiera, de repente, y vaya a quedar no sé cómo. Porque estaba sentada tomando mate con el ahí, y de repente me viene. Entonces a través del liceo de mi hijo, la orientadora me ayudó. Fui el ocho de noviembre, fui a la psicóloga, y ella me derivó a salud mental al consultorio de Padre. Así que allá me dieron un montón de remedios y me van a hacer un escáner para saber si es alguna cosa que tengo. Pero igual, como le digo, uno nota sus defectos, uno tiene sus cosas, yo soy nerviosa y también un poquito regañona con los niños de repente, pero más que nada, es tratar de ayudar a la gente lo que más me gusta. De repente tratar de ayudar a los niños sobre todo, de repente.

Entrevistadora : A usted le gustaría seguir recibiendo más capacitaciones de otras instituciones...

Entrevistada : Si señorita Carmen Gloria, porque hay varias cositas que me gustaría, por ejemplo, una chaqueta, si de repente me preguntan, me gustaría aprender a hacer chaquetas, un trajecito de dama, así, pantalones de huaso adulto que nunca he hecho. Igual necesito más capacitaciones, señorita Carmen Gloria, me gustaría ir aprendiendo más. A hacer vestidos así enteros, que igual los hago pero sencillito, me gustaría aprender más como vestidos de fiesta, así, todas esas cosas que siempre me están preguntando, en los colegios, cuando se licencian mis

sobrinas igual me dicen “tía, no me puede hacer este vestido”. Me gustaría seguir recibiendo capacitaciones.

Entrevistadora : Señora Sonia, ¿usted siente que la gente de escasos recursos puede salir adelante?

Entrevistada : Puede salir adelante señorita Carmen Gloria.

Entrevistadora : Por qué.

Entrevistada : Porque, como yo le digo, las ganas de salir de donde está uno. Ahora mismo yo me siento feliz porque mi viejo me estaba aguantando, hizo, usted cuando venía para acá nosotros no teníamos todo esto acá, entonces él empezó a hacer, ya hizo, agrandó la cocina, para allá hizo otro dormitorio. Entonces si uno se propone salir, aunque de repente uno vea que hay una montaña encima de uno, pero uno si dice “yo voy a subir esta montaña”, y aunque se le presenten montones de dificultades, no hay ninguna cosa que se lo pueda impedir. Ahora mismo, yo digo, ya les estamos dando estudios a los niños, algún día ellos ya van a estar más grandes ya, y esa platita que uno gasta en sus hijos, en educación, a lo mejor después la voy a poder ocupar en comprar... yo siempre le digo a mi viejo, a lo mejor no es mucho lo que uno gana, pero yo no le estoy pidiendo plata a él para los pasajes de mi hijo, para comprarle un libro, que esa plata la ocupa en alimentación, él hace todo lo demás, yo me dedico a la educación de mis hijos más que nada. Entonces yo pienso que cuando uno quiere salir adelante, en primer lugar tiene que tener las ganas, señorita Carmen Gloria, las ganas de salir de donde está, y mirar a sus niños, más que nada, porque si yo me comparo la vida que yo tenía cuando era del porte de ellos, muchas veces nosotros le contamos y no creen, que uno dormía en un saquito de paja, y yo les digo a los niños ahora, y el igual les cuenta, y ellos no creen. Entonces uno, claro, no va decir que tiene todo en la vida, pero las comodidades que ellos tienen para estudiar, tiene la luz eléctrica, todo. Entonces esas son cositas que uno como mamá y como papá se va sintiendo bien uno. Pero lo más importante para seguir son las ganas de, de salir adelante, señorita Carmen Gloria, porque si uno no tiene ganas, aunque le pongan cualquier cosa a uno, le digan aquí tiene un millón, dos millones de pesos, y uno no tiene las ganas, no puede hacer nada.

Entrevistadora : ¿La familia igual es fundamental?

Entrevistada : Si, la familia igual es un apoyo. La familia es importante señorita Carmen Gloria, es importante. Y a ella yo ya me la imagino ya, cortando y cosiendo igual. Ella quiere que le enseñe a coser pero está muy chiquitita, me da miedo que se puede clavar con la aguja.

Entrevistadora : Señor (al marido) ¿usted siente que fue importante el apoyo que le otorgó FOSIS con esta máquina de coser a su esposa?

Entrevistada : Si pue.

Entrevistadora : Por qué, qué cambios ve en ella usted.

Entrevistada : (marido) Porque en los trabajos es más rápido, es más rápido, y no tiene que estar, como con la máquina anterior, haciendo cosas a mano.

Entrevistadora : (al marido) ¿Siente que se está desarrollando un poco más ella como persona, más que con el negocio?, ¿ha visto cambios en ella?

Entrevistada : Si pue, por lo menos ahora viene clientes de otras partes, de donde nunca venían antes. Antes los clientes que tenía era por mi hermana, mi mamá... era pura familia, los clientes eran pura familia. Entonces después cuando le salió eso de la máquina, y eso la gente sabe. Y me preguntan a mí, ve que yo trabajo en carpintería, me preguntan si mi señora lo sabe hacer, "sí, lo sabe hacer". Por eso igual le ha ido bien, le hago propaganda. Y ahí viene para acá.

Entrevistadora : Entonces es fundamental también el apoyo de su marido, le hace promoción.

Entrevistada : (marido) Este año igual le compré una lavadora para que se pueda dedicar más... (Señora Sonia) Claro, me compró la lavadora, entonces en vez de dedicarme al lavado, me dedico más tiempo a mi máquina. Y ahora igual, uno tiene más espacio en su casita, tiene más ordenado todo. Así que es harto lo que ayudó señorita Carmen Gloria, demasiado diría yo.

(Se termina la entrevista y se toma fotografías del emprendimiento)

Observaciones : La señora Sonia es una persona que a simple vista se puede reconocer como alguien nervioso y anímico, con mucha energía. Se le ve feliz con sus logros, con su trabajo. A cada momento muestra productos, elaborados por ella, con orgullo. Se aprecia que es una persona responsable con su trabajo, con entusiasmo y esperanzas de salir adelante. Es posible apreciar que el apoyo familiar es fundamental para el desarrollo de su negocio.

Observaciones del emprendimiento : La máquina de coser se encuentra en la entrada de la casa, en un lugar pequeño, apegada a una ventana. Se observa que sobre ella están los materiales, como el género, hilo, tijeras. A un costado de la máquina hay un sillón. Puedo inferir que es en el mismo lugar donde recibe a sus clientes cuando debe tomar medidas y hacer costuras. Este espacio se encuentra a un costado de la cocina y comedor.

ENTREVISTA Nº 8

Entrevistada : Lucía Marilaf

Emprendimiento : Hilo para tejido de mantas.

Entrevistadora : Su nombre es...

Entrevistada : Lucía Marilaf.

Entrevistadora : Y hasta que curso llegó señora Lucía.

Entrevistada : Hasta tercero básico.

Entrevistadora : Ya. Señora Lucía, ese año, cuando usted salió favorecida con el programa del proyecto, ¿por qué nació la idea de que la apoyaran en lanas?, a qué se debió eso, por qué usted quiso que la apoyaran en lanas y no en otra cosa.

Entrevistada : Porque ese es el trabajo que tengo yo. Porque otro trabajo no me sirve. Porque yo hago mantas, sola, trabajo sola, y sé cómo hacer el hilo trabajarlo después, yo sé, ese es mi trabajo. Y por eso pedí eso, y no pedí otra cosa.

Entrevistadora : Y estuvo bien su petición, le ha servido en este tiempo.

Entrevistada : Si me sirvió mucho, me sirvió mucho, porque eso es lo que yo trabajo, y me sirvió mucho. He vendido hartos, he vendido y he comprado lana, y he comprado hilos, y he comprado cosas también, cosas para la casa.

Entrevistadora : Y cómo fue su experiencia, porque este programa cuando empezó duró más menos ocho meses.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Ya, durante esos ocho meses, ¿cuál fue su experiencia de haber participado en ese programa? Cuénteme un poquito qué recuerda de esos ocho meses de haber participado en ese programa.

Entrevistada : De clases, fui bien.

Entrevistadora : ¿Cuántas veces fue a las clases?

Entrevistada : Yo fui hasta terminar las clases. Y aquí también me vinieron a ver, como dos veces.

Entrevistadora : ¿Y le sirvió haber ido a esas clases?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : De qué hablaban en esas clases

Entrevistada : Hablaba de, cómo se llama, del Chile Solidario. Eso me sirvió, me sirvió mucho.

Entrevistadora : Durante esos ocho meses, netamente hablando principalmente del proyecto, qué cosas positivas, qué cosas buenas y qué cosas malas reconoce. Porque todas las cosas tienen sus cosas buenas y malas. Qué opinión tiene usted al respecto, de ese programa de los trescientos diez mil pesos.

Entrevistada : Eso no más para mi, de ir, eso. Aparte que me abrieron la libreta, eso es bueno.

Entrevistadora : Señora Lucía, y qué le hubiese gustado que hubiese pasado, o que la siguieran apoyando, o que cosas faltaron en esa capacitación durante los ocho meses que se implementó ese programa de Microemprendimiento. Según su opinión, según su experiencia, faltó algo o no faltó.

Entrevistada : Si pu, yo creo que falta más, hartó.

Entrevistadora : Ya.

Entrevistada : Algo de apoyo falta, algo de ayuda puede ser.

Entrevistadora : Más apoyo y más ayuda.

Entrevistada : Si. Mas apoyo...

Entrevistadora : ¿Y qué tipo de apoyo, que tipo de ayuda faltó?

Entrevistada : No sé, de cualquier cosa.

Entrevistadora : Usted siente que mejoró su economía familiar después de que se le entregó el proyecto, aumentó la plata en la casa, o bajó.

Entrevistada : Si, aumentó, si.

Entrevistadora : En qué sentido se dio cuenta de que aumentó la plata. O que cosas compró que es un indicador de que si aumentó el dinero.

Entrevistada : O sea, no me falta plata a mí mensualmente, mensualmente no me falta plata, como trabajo.

Entrevistadora : Qué instituciones recuerda que estuvieron con usted en ese minuto cuando estuvo en la capacitación, que las nombraban, aparte del FOSIS que entregó la plata, qué instituciones se le vienen a la mente, en la memoria, como nombres.

Entrevistada : No sé, ya no me acuerdo mucho.

Entrevistadora : Y qué personas fueron claves para que su proyecto ande bien, que apoyos tiene usted en las personas, que han sido significativas para usted, que han motivado su trabajo, que la apoyan en este tema, si hablamos de personas, qué se le viene a la mente, o usted solita puede no más.

Entrevistada : No, para qué le voy a decir si es no.

Entrevistadora : ¿La familia es importante para usted?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Y la han apoyado?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿De qué forma la ha apoyado la familia?

Entrevistada : La familia de la casa o dónde.

Entrevistadora : La familia que usted quiera decirme, quienes han estado con usted y le dicen "si es bonito lo que haces, sigue adelante, nosotros te cuidamos los niños para que tu trabajes", de qué manera la han apoyado su familia.

Entrevistada : No, la familia no me apoya, no tengo apoyo yo. Somos los cuatro no más aquí.

Entrevistadora : ¿Y sus hijos han sido una motivación para trabajar en esto?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué

Entrevistada : Porque gracias a... no sé, algún día serán para ellos por sus estudios.

Entrevistadora : Usted llegó hasta tercero básico me dijo ¿verdad?

Entrevistada : Si, hasta tercero no más.

Entrevistadora : Pero le ha ido bien en su negocio.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué cree usted que le ha ido bien, porque siempre dicen que cuando uno tiene más estudios le va mejor, sin embargo usted llegó hasta tercero básico y le ha ido bien igual. Por qué le ha ido bien, a ver, cuénteme un poquito, cuál es el secreto.

Entrevistada : Por el pensamiento mío no más, por el trabajo que estoy haciendo yo. Yo mi trabajo es de niña, entré con ese trabajo jovencita, ahí empezó. O sea, me enseñaron a hilar, y una tía me enseñó a tejer, y ahí gané poca platita, y ahí no dejé ese trabajo. Con ese trabajo no más me arreglo yo, ningún otro trabajo, con este trabajo no más.

Entrevistadora : Fue, entonces, como herencia de su familia que le dieron, le enseñaron.

Entrevistada : Claro, si, si.

Entrevistadora : ¿Y usted siente que es importante ese apoyo?

Entrevistada : Si. Para mí, bien, porque yo no tengo otro trabajo. Negocio no tengo.

Entrevistadora : ¿Hortalizas no tiene?

Entrevistada : No vendo aquí, no vendo tampoco, sembramos para la casa no más, para la venta no.

Entrevistadora : A usted ¿le sirvieron esas capacitaciones cuando fueron a las reuniones, por el proyecto?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Y por qué le sirvieron.

Entrevistada : Me sirvieron mucho, porque nos ayudó bastante.

Entrevistadora : En qué le ayudó.

Entrevistada : Nos ayudó por el... por la plata, y ahí se apoya mucho, nos apoyaron a nosotros.

Entrevistadora : Y de qué manera la apoyaron, enseñándole...

Entrevistada : Si...

Entrevistadora : Y qué cosas le enseñaron.

Entrevistada : Nos enseñaban a hacer tareas también.

Entrevistadora : ¿Y qué tareas recuerda de ese minuto?

Entrevistada : Nos estaban enseñando a hacer un corralito, si hacíamos, todo de a poco.

Entrevistadora : ¿Y rescató algo de esas capacitaciones que le enseñaron esa vez?, ¿le quedó algo en su memoria?

Entrevistada : Si, más o menos, pero no tanto si, se me había olvidado un poco.

Entrevistadora : ¿Y que le faltaría más a ese programa?, le gustó el tema de las capacitaciones, usted siente que aprendió algo.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Le enseñaron a sacar cuentas?

Entrevistada : Si, nos enseñaron a sacar cuentas.

Entrevistadora : ¿Y eso ayudó?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿No se equivoca con el tema de los vueltos y eso?

Entrevistada : No.

Entrevistadora : ¿Cómo promociona sus trabajos?, o solamente se contacta con ese apoyo, que usted me dice, es su nexo de negocio. Quién es ella, la persona que le vende, o que le trae la lana.

Entrevistada : Aylin, Aylin se llama la señora.

Entrevistadora : Y de dónde es.

Entrevistada : De calle Cruz.

Entrevistadora : ¿Y ella se dedica al negocio?

Entrevistada : Si, se dedica al negocio, entrega proyectos, todo. Tiene su puesto ahí.

Entrevistadora : O sea, usted es la trabajadora y le entrega a ella sus cosas.

Entrevistada : Claro.

Entrevistadora : ¿Ella re vende?

Entrevistada : Si, re vende.

Entrevistadora : ¿Hace años está haciendo eso usted?

Entrevistada : Estamos trabajando como dos años.

Entrevistadora : Y cómo la descubrió, ella vino para acá, usted fue para allá, cómo la conoció.

Entrevistada : A mí me recomendó una señora. A mí me recomendaron, y nos conocimos con ella. En eso no más trabajamos. Y antes vendía en el terminal, terminal rural, ahí vendía. Pero después ya no fui más.

Entrevistadora : ¿Le gustó haberla conocido?, ¿le sirvió ese apoyo?

Entrevistada : Si. Me sirvió mucho porque, para mí me sirvió mucho.

Entrevistadora : Porque ahí usted queda con mayor tranquilidad y ya sabe a quién le tiene que entregar sus cosas.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Es difícil el tema de ventas en lanas?

Entrevistada : No tanto. No.... (Amiga de la entrevistada) Si es difícil.

Entrevistadora : (a amiga) Por qué siente usted que es difícil.

Entrevistada : (amiga) Porque nosotros llevamos algún trabajo, yo trabajo en el bolso, no en las mantas, en los morrales, en eso trabajo yo. Depende que el trabajo que nosotros hicimos, no lo valora la otra gente, no lo valora. Trabajamos pero sufrimos igual para poder ganar un poquito de pesitos. Hilamos, lo primero hilamos la lana, porque tenemos que hilar a mano, mucho sacrificio.

Entrevistadora : (a amiga) ¿Sola no podría salir adelante?

Entrevistada : (amiga) No, no podemos.

Entrevistadora : (a amiga) ¿Qué apoyos son importantes para que usted prospere?

Entrevistada : (amiga) Claro que uno tiene que hacer su trabajo para poder comprar cositas, todo lo que falta en la casa.

Entrevistadora : (a amiga) Pero usted siente que solita lo puede hacer o necesita de mayor apoyo, un lugar donde entregar...

Entrevistada : (amiga) Eso yo quería, porque hasta ahora yo estoy vendiendo en la feria no más, siempre he vendido en la feria.

Entrevistadora : (a amiga) ¿Callejeado?

Entrevistada : (amiga) Si. A veces voy a vender al mercado, así. Dos mil ocho, tres mil, depende. Estaba a dos quinientos no más, año a año, ahora no más está a tres mil. ¿Y qué sacamos por dos mil quinientos nosotros? Yo tengo tres chicos, ¿y para mantenerlos? Mi marido es temporero, en el norte, es temporero no más, no tiene trabajo estable. El vuelve, compra su trigo, así. Yo aquí, me dejan en la casa, más de dos meses sale y anda afuera, trabaja de eso. Y yo tengo que trabajar aquí en tejido, para lo que falta en la casa, que siempre falta azúcar, detergente. Entonces yo tengo que estar sola no más. Y la señora igual así está, su marido no está, y ella tiene que trabajar con su trabajo que tiene, porque su marido anda por ahí por Iquique, ¿y lo va a esperar? Por ahí falta té, café.

Entrevistadora : Hace bonitos trabajos la señora Lucía.

Entrevistada : (amiga) Si, en eso estamos nosotras.

Entrevistadora : Señora Lucía, y supongamos que frente a usted tuviera una niña como de quince años, ¿ya?, y que quiere dedicarse a lo que usted hace, ¿qué le recomendaría a esa niña para que le vaya bien en la vida y pueda hacer cosas como usted?

Entrevistada : (diálogo en mapudungun con amiga)

Entrevistadora : Qué le diría a la niña chica que quisiera dedicarse a la venta de mantas.

Entrevistada : (diálogo en mapudungun con amiga)

Entrevistadora : Por ejemplo si su hija, la Carmen, quisiera hacer el mismo trabajo que usted hace.

Entrevistada : (amiga) Si ella no tiene trabajo, ella tiene que trabajar con eso.

Entrevistadora : Ya, y qué le diría para que le vaya bien a la Carmen. Qué le diría para que gane plata, qué consejos le daría usted.

Entrevistada : Yo le diría que, le enseñaría, “hija tiene que hilar”, a hilar. Ya y tiene que hacer trabajo, yo te enseño para que tengas tu trabajo, para poder ganar algún pesito, si no sigue estudiando. Si ella sigue estudiando, bueno, puede mejorar sus estudios.

Entrevistadora : ¿Los estudios son importantes?

Entrevistada : Claro, si, importantes sí. Aparte que ella que salga todo bien.

Entrevistadora : Eh, qué personas han sido importantes para que usted gane plata a través de su venta de lanas, personas que la han apoyado, que por ultimo le han dicho “lo está haciendo bien señora Lucía, siga adelante”, qué personas se le vienen a la mente.

Entrevistada : De familia o...

Entrevistadora : Lo que usted quiera nombrar, todo está bien. Si todas las respuestas que usted está dando están bien, no hay nada malo, así que hable no más, con confianza.

Entrevistada : No, yo mismo me apoyo. Yo mismo no más.

Entrevistadora : ¿Y es suficiente con usted misma?

Entrevistada : Si, si. Yo mismo, mi pensamiento me apoyo.

Entrevistadora : Y cuando uno, no todos los días amanece muy bien, cuando uno amanece triste, por ejemplo, de dónde saca apoyo, de dónde saca fuerza para usted salir adelante... Usted dice "ya no importa, voy a salir adelante igual", por quién. Cuando a veces no puede vender las mantas, qué, cuál es su pensamiento, supongamos que hoy día no vende las mantas, qué hace, qué piensa.

Entrevistada : Bueno, tengo que tener paciencia no más, paciencia.

Entrevistadora : ¿Es importante?

Entrevistada : Claro, qué saco con enojarme y regañar solo. Tengo que tener paciencia. Al final, tener paciencia, yo soy así.

Entrevistadora : Qué les recomendaríamos a las personas que hacen este proyecto, que está dirigido para las familias más pobres de la comuna, o las que más necesitan, las que necesitan un apoyo para sacar su negocio a flote, qué les recomendaríamos a estas personas, a los pensantes de este proyecto, para que lo sigan implementando, para que lo sigan haciendo... que lo sigan haciendo, que no lo sigan haciendo, que mejoren qué cosas.

Entrevistada : (diálogo en mapudungun)

Entrevistadora : ¿Habla más mapudungun usted señora Lucía?

Entrevistada : Si, no mucho castellano no, hablo más mapuche.

Entrevistadora : ¿Y eso le ha servido para su trabajo que hace?, hablar mapudungun.

Entrevistada : Si, es el mapuche el que hace este trabajo, y la misma que me compra. Yo hago mantas mapuches. Si hablan puro mapuche, la Aylin, si.

Entrevistadora : Está bien entonces, está súper bien.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Señora Lucía, eh, usted dice, porque yo aprendí a hacer esto porque mi tía me enseñó cuando yo era chica.

Entrevistada : Si, mi tía me enseñó.

Entrevistadora : ¿y tiene que ver un poco el tema de la cultura mapuche en esto?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué tiene que ver, esto lo usan huincas, mapuches, quienes lo usan este tipo de mantas.

Entrevistada : Esto lo usa mapuche y huinca, y hay algunos que tienen su negocio aparte, y ahí lo sacan al extranjero y lo vende. Pero nosotros no, por lo menos yo no, mi negocio no sale al extranjero.

Entrevistadora : Y qué le falta para que salga al extranjero su negocio.

Entrevistada : No sé, yo creo que los otros tienen más apoyo, alguna, más contactos.

Entrevistadora : ¿Eso le falta a usted?

Entrevistada : Yo creo que faltaría, pero...

Entrevistadora : Este es el momento de decirlo. Qué más le falta para que su negocio salga al extranjero, que se le viene a la mente.

Entrevistada : Eso yo pensaba, pero no sé, ojalá algún día pueda ser.

Entrevistadora : ¿Y las capacitaciones le sirven a usted?

Entrevistada : Si, me sirven mucho.

Entrevistadora : ¿Le costó entenderlo?, porque usted me dice que habla más mapudungun. Cuando la citaban a reunión.

Entrevistada : Si, si. Pero ahí no lo comprendía yo.

Entrevistadora : ¿Iba solita usted?

Entrevistada : No, con la Ángela.

Entrevistadora : Y la señora Ángela fue su apoyo.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Con ella se sentía más en confianza?

Entrevistada : Si. Y ella viajó allá donde lo hicieron, me apoyaba allá.

Entrevistadora : Y ella habla mapudungun igual.

Entrevistada : Si, más chileno sí, más castellano.

Entrevistadora : ¿Le hubiese gustado que le hablaran en mapudungun en esas reuniones?

Entrevistada : Si, claro que sí.

Entrevistadora : Qué más le enseñaron, ¿se acuerda de algunas cosas o no?, le hablaban de mantas, o le hablaban también de cerdos...

Entrevistada : De cerdos, todas esas cuestiones nos hablaban. Nada más, yo olvidé todo eso.

Entrevistadora : ¿Y le gustó haber participado?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Sintió que aprendió algo.

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : Entonces, ¿podríamos decir que el programa cumplió el sueño que usted tenía de tener mejor su negocio?, y que le fuera mejor económicamente, que ganara más plata.

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : Eh, instituciones que se le vengan a la mente que fueron claves para poder ayudarla, instituciones digamos, por ejemplo, la Municipalidad, el FOSIS, qué recuerda que estuvieron ahí, por lo menos, a través de personas, que estuvieron apoyando este programa... o no recuerda nada.

Entrevistada : No, no me acuerdo yo mucho.

(Se da por terminada la entrevista. Se toman fotografías del emprendimiento)

Observaciones : Se hace visible el poco dominio del idioma castellano y la dificultad de comunicación a la hora de entender las preguntas. A pesar de esto escucha con atención y demuestra que su trabajo es con esfuerzo.

Observaciones del emprendimiento : El telar se encuentra ubicado en la cocina, único espacio común, donde se encontraba la familia al momento de recibirnos. Se ve que el espacio, a pesar de ser pequeño, es respetado por la familia, por los niños. Se encuentra tejiendo en ese momento. El espacio está ordenado y en condiciones para trabajar.

ENTREVISTA Nº 9

Entrevistada : Hilda Sandoval

Emprendimeitno : Máquina de coser.

Entrevistadora : Por qué su idea de negocio estuvo enfocada a adquirir una máquina de coser. Por qué nació su idea de negocio en ese rubro, cuénteme un poquito.

Entrevistada : En ese rubro porque eso a mí me gustaba, tenía, me gustaba arto lo que es costura porque desde chiquitita empecé con eso. Mi mami tenía esa maquinita antigua, y además los vecinos mandaban a hacer costuras, y yo también estaba ahí apegadita. Y me hizo bien, porque ahora, había mucha gente que necesitaba que le cosiera un pantalón, que le cortara, otra señora que le hiciera un delantal, y no tenían cómo, y además el billete no estaba, en otras partes le iban a cobrar muy caro. Y así que, y en eso, y para mí también, para mi familia, porque yo tenía algo con qué costurar, y ya la vista a veces igual, ya la aguja no me... no iguala la costura, siempre es mejor. Y así que es por eso que pedí mi maquinita. Yo he estado muy contenta, me han llegado trabajitos de delantales, de esos de mapuche que se hacen, y la costura de los chamales que igual lo he hecho, mirando no más. Igual me hubiera gustado en ese entonces que me capacitaran un poquito, pero no se pudo. Para poder aprender más a hacer todo lo que es vestuario. Pero mirando así, me traen los modelitos, los hago.

Entrevistadora : ¿Usted hasta qué curso llegó señora Hilda?

Entrevistada : Hasta octavo no más.

Entrevistadora : Y siente que eso fue un impedimento a lo mejor, o estuvo... el tema de la educación no es tan relevante al momento de emprender un negocio.

Entrevistada : Si es relevante, porque el estudio es lo más importante, porque ahí uno aprende a qué cosa enfocarse. Y yo, por lo menos, antiguamente, como fui la mayor de todas, lo que yo más quería era estudiar, y mis notas fueron arriba de seis, cuando estuve en básica, en octavo. Y como mi mami quedó viuda, y habían dos niños chicos más, éramos dos mayores, así que tenía que quedarme si o si yo en mi casa, y mi mami tenía que salir a buscar el billete por el otro lado, lo que era el negocio, y lo que es en el campo, también, yo tenía que aportar, trabajar la tierra un poquito, lo poco que tenemos, porque cuando uno trabaja la tierra, así uno ahorra un poquito de no comprar otra cosa en Temuco, y caro, y tenían que dividirse para poder comparar otras necesidades que era más importante, los vestuarios, en ese entonces. Y ahí no pude estudiar, porque había una menor de seis años que yo tenía que criar. Así que después ya dije ya, lo que era artesanía, como mi mami trabajaba en artesanía, en telar, eso me enfoqué arto. Así salimos adelante, tratamos de surgir ahí.

Entrevistadora : Ya, y volviendo al tema de la experiencia de esto, este programa duró como ocho meses, desde que la seleccionaron, la citaron, después le hicieron hacer cotizaciones, y después adquirir su máquina. ¿Cómo fue la experiencia durante esos ocho meses de este proyecto de Microemprendimiento?

Entrevistada : Muy buena para mí. Fuimos al taller donde nos iban, nos enseñaban todo eso, como capacitaciones, no en la máquina, antes de que me la entregaran. Y fue muy bonito, una experiencia muy bonita, conocí gente, personas que igual tenían sus necesidades. Igual, ahí estábamos, qué íbamos a hacer, especialmente la señora que sacó la misma máquina, hasta el día de hoy la veo y le pregunto, le digo cómo va tu máquina, “bien”, y “sabes qué más, se me olvidó una cosita, cuál aguja es la que tenía que ir en esa parte, para hacer ese modelito, ese traje”, y me dice, “no, tal cosa tiene que hacer”. Así que cuando la veo por ahí, algo que me falta, yo le pregunto. Así que estoy, conocí varias personas, me sirvió arto.

Entrevistadora : Y esas personas le siguen sirviendo de apoyo ahora.

Entrevistada : De apoyo, si, me sirven. En especial la persona que compramos juntas la máquina.

Entrevistadora : Qué personas fueron fundamentales para emprender este negocio, a quién recuerda usted que la apoyó, que la orientaron, que la capacitaron... o que todavía le está recomendando algunas cosas, como usted me dice.

Entrevistada : El apoyo mío, como le digo...

Entrevistadora : Puede ser de aquí dentro de la familia, como de la misma institución donde se capacitó.

Entrevistada : Eh, yo digo, la señora que a veces le pregunto. Y de la capacitación, claro, fue enfocado más lo que teníamos que ver en ese entonces. Lo que me hubiera gustado en la capacitación, cada uno con su maquinita, que nos hubieran capacitado más. Porque claro, cuando compramos la máquina nos enseñaron como una semana, pero fue muy poco. Me hubiera gustado que nos enseñaran, por lo menos, a cómo hacer, cómo tiene que cortar el género, cómo tenía que hacer el modelo. Eso.

Entrevistadora : Y en esas capacitaciones donde no le enseñaron con las máquinas, sobre otros temas, ¿qué temas recuerda que trató la consultora en su oportunidad?

Entrevistada : En eso fue, en la, cómo administrar el dinero, cómo poder acortar un poquito, cómo poder saber llevar el dinero, no gastar, no llegar y gastar, e invertir en algo que a uno no le va a dar ganancia. Sino que buscar algo en lo que la gente realmente compre, primero ir a ofrecer algo que uno hace, y después, si es que le va bien en vender, ahí uno empezar a hacer hartos. Eso si me, de eso me acuerdo, de cómo administrar el dinero. A veces uno llega y dice “voy a hacer esto” y a veces no le resulta, y tratar de ahorrar un poquito, a la gente le decían que tenía que llevar en una libreta, algo, en qué se va gastando y qué, cuánto va ganando, todo eso, y cuánto es lo que le costó el producto, y cuánto tiene que sacarle, y cuanto usted tiene que ver su trabajo. Eso es más lo que aprendí yo, y me ha servido hartos. Ahora he tratado de, aunque sean cien pesos, los anoto. Y todo es para mi hija, trato de hacer todo para eso. Y me ha servido arto, ahora que estoy en el Puente, para la educación de mi hija, yo no pude tener esa educación, y ella también lo está aprovechando arto, va con sus buenas notas, y sus pesitos que yo le doy, ella no los malgasta tampoco, así como a mí me lo enseñaron. Así que ella trata de ahorrar, y dice que a veces ella desea comer un dulcecito, pero no puede porque el mes es largo. Ella ahí va, uno tiene que salir así adelante, todo esto es para ella. A mí me costó arto, yo digo que por mí, por mis metas ya no... lo que me compone a mí son mis dos hijos, y ahora la meta mía es mi hija, que terminara su cuarto medio. Pero ahí vamos avanzando, ya va a pasar a tercero medio, así que estoy feliz por eso.

Entrevistadora : ¿Usted siente que la gente de escasos recursos puede salir adelante con el apoyo de un proyecto como este?

Entrevistada : Si, si puede salir. A mí por lo menos me ha salido... tiene uno que tratar de ahorrar, depende... no malgastar su platita. Y siempre que no haya vicios también, porque hay a veces de escasos recursos, a veces, hay gente pobre que no quiere salir adelante, porque tienen un vicio del alcohol, del cigarro, y cuándo, nunca van a surgir, aunque más que le ayuden. Y a veces, eso, a veces está ahí, por ejemplo, ¿puedo hablar algo que ahora está saliendo?

Entrevistadora : Si pue.

Entrevistada : Ya, por ejemplo, el gobierno ahora está diciendo, yo estaba escuchando, que del Puente, la gente que está en el Puente, no se le puede, no deberían darle ayuda, que estaban malgastando el dinero. A la gente del Puente, hay personas que están de buena situación, según, que le están dando. Y yo creo que no es así, hay gente que empezó de muy abajo, y esa gente ahorraron, y supieron aprovecharlo, y tienen su platita, y salieron adelante con esos recursos, porque no puede decir ahí el caballero, que está diciendo, que le van a quitar, que van a ir a fiscalizar, pero ¿cómo van a ir a fiscalizar ahora a esa gente?, que le van a quitar el, hasta la asignación a algunas mujeres porque están bien, porque trataron de surgir. Y yo he visto, han mostrado gente así de la población, una parte que está en, cómo se llama, San Ramón, que están ahí. Pero yo veo que hay gente que prefiere más el alcohol que salir adelante, porque yo he visto gente, gente que está en el Puente, le han dado su ayuda, y esa gente dice que... pero resulta que tienen un vicio del alcohol... y yo por lo menos creo que deberían irse a ese lado, los que dicen, la gente que van a fiscalizar, ver el vicio que tienen, porque hay personas que les dan los recursos, y algunos venden sus cosas por el vicio que tienen. No salen nunca adelante. No es porque, ahí, a veces me dio tanta rabia, pero cómo... yo por lo menos aquí me ha servido hartito el Puente, yo empecé hartito mal, con todos mis problemas, con todas las enfermedades que he pasado, yo a veces, uno no pilla que comer, el refrigerador está ahí vacío.

Entrevistadora : ¿Usted siente que mejoró su economía familiar...?

Entrevistada : Si, me mejoré, me mejoré... especialmente yo me hacía problema por mi hija, por el estudio, porque ahí por lo menos me bajan la matricula, y ahora todos los días mi hija viaja, y esa platita yo se la dejo a ella. Son diez mil pesos al mes que tengo que dejarle ahí, y a veces me sale más porque tengo que, cuando va a hacer unos trabajos a internet, y tengo que pagarle eso. Y ahora dejo de lado lo que es mi vestuario, algo para mí, para arreglarme, porque no me hago a veces una pintita, a lo lejos.

Entrevistadora : Y, de ese equipo de profesionales que estuvo a cargo en ese tiempo del proyecto de Microemprendimiento, ¿sintió el respaldo, sintió el apoyo de los profesionales de la consultora Gestión Sur?... sea lo más honesta posible.

Entrevistada : No.

Entrevistadora : Ya, ¿y por qué?

Entrevistada : Porque ellos prometieron venir varias veces y no vinieron nunca. Y lo que yo fui en ese tiempo, cuando ellos nos citaban, iba, y había un caballero que no sé de dónde lo mandaron, y el nos iba a hablar de la economía, del ahorro, todo. De ahí yo saqué algo muy bueno.

Entrevistadora : Dónde vino, ¿acá?

Entrevistada : No, no, allá donde nos capacitaron.

Entrevistadora : A ya, en las capacitaciones.

Entrevistada : En el taller.

Entrevistadora : Y aquí en su casa vinieron a hacer seguimiento, a ver como estaba la máquina...

Entrevistada : No, ningún seguimiento, ningún seguimiento. La única usted que ha andado siempre ahí.

Entrevistadora : Cuáles son las principales etapas que usted recuerda en ese programa, en ese programa de Microemprendimiento, desde que se inició, las cotizaciones, las reuniones, a ver cuénteme un poquito, qué etapas fueron importantes, fueron claves para usted.

Entrevistada : Las etapas buenas... la cotización de las máquinas, los talleres.

Entrevistadora : Y alguna otra etapa ¿recuerda?

Entrevistada : En lo bonito, yo por lo menos como estaba siempre con depresión, conversar, pasarlo bien allá, charlar, conversar con las señoras, intercambiar problemas, intercambiar conversaciones, qué es lo que podemos hacer, qué no podemos hacer... y ahí uno va...

Entrevistadora : ¿Y esas conversaciones iban en intercambios de ideas para el negocio igual?

Entrevistada : Si, para el negocio. Igual ahí tratar de aconsejarnos, decirnos "que esto es más bonito"... ojalá, como algunos vendía sus cosas, ojala no hacer eso.

Entrevistadora : ¿Qué instituciones recuerda estuvieron aquí como encima de usted, o le dieron, de una u otra forma apoyo? Porque estas platas las destina el FOSIS para las familias Puente... qué otros nombres se le vienen a la cabeza.

Entrevistada : Que ha estado encima... usted, señorita Carmen Gloria.

Entrevistadora : Como representante de...

Entrevistada : Como representante de... la Municipalidad.

Entrevistadora : ¿Y cree que es importante trabajar en coordinación con otras instituciones?

Entrevistada : Me gustaría mucho.

Entrevistadora : Por qué cree que es importante que estén más instituciones encima de la gente.

Entrevistada : Como para enseñarle, para ver cómo van haciendo sus cositas, si van trabajando, o darles una idea, o traerles alguna muestra, un muestrario, decirle como hacer el trabajo. Estaría bien eso.

Entrevistadora : Eso es cómo sugerencia, usted le recomendaría a la gente que hace este programa que hiciera más capacitaciones.

Entrevistada : Más capacitaciones, claro. Que cada persona que saliera con un proyecto, lo capacitaran más. A mí en las capacitaciones me enseñaron de la máquina, cómo manejarla no más. Y no fui tan dura de cabeza así que aprendí luego, y modelos que me traen así, el delantal de mapucha era difícil. Así que lo aprendí, ayer no más entregué uno.

Entrevistadora : Señora Ilda, usted me habló de sus problemas de salud, ¿no es cierto?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Y sin lugar a dudas, es significativo lo que le pasa, pero, a pesar de eso, igual se ha mantenido en el tiempo su negocio, su máquina la tiene, no la ha vendido, sigue trabajando...

Entrevistada : Si, sigo trabajando.

Entrevistadora : ¿De dónde saca esa fuerza para poder mantener su negocio?

Entrevistada : La fuerza... una de las fortalezas tan grandes, no sé, de arriba... le pido hartito a mi Dios que nos de fortaleza para poder estar con mis dos hijos. A Él le pido hartito, que me de esa energía, que todavía tengo por quien luchar.

Entrevistadora : ¿Y Dios es fundamental en el tema de los negocios igual?

Entrevistada : Igual, para que me de paciencia, paciencia sobre todo, porque así como estaba con puros medicamentos, y ahora he estado tomando hierbitas. Y mi hija igual me trata de... me dice "no, tienes que tirar para arriba", a veces estoy achacada, trato de tirar para arriba. Miro ahí, tengo unos chanchitos ahí, y me gritan para allá y para acá, y qué voy a hacer, tiene que haber alguien para darles de comer, hacer algo. Y soy buena para reírme al tiro, entonces yo creo que en esa parte, cualquier chistecito, aunque estoy más mal, aquí toda mi gente sabe, me preguntan "y cómo estas", "aquí estoy", y saben que por esta parte me duele, y me hacen reír, y ya, me empiezo a sentir mejor. Soy buena para reírme, aunque esté más mal, con fuerte dolor de cabeza. Así que es fundamental...

Entrevistadora : El apoyo de la familia...

Entrevistada : El apoyo de la familia es muy importante.

Entrevistadora : ¿Le podríamos sacar una fotito a la maquinita?

Entrevistada : Si, claro.

(Se da por terminada la entrevista).

Observaciones del emprendimiento : La máquina de coser se ubica en un sector de a casa destinado a su uso, en buenas condiciones.

ENTREVISTA Nº 10

Entrevistada : Graciela Riffo

Emprendimiento : Crianza de cerdo.

Entrevistadora : Señora Graciela, en primer lugar, ¿usted hasta qué curso llegó?

Entrevistada : Hasta octavo básico.

Entrevistadora : Hasta octavo, ya. ¿Cómo nació su idea de negocio?, ¿por qué usted pidió su emprendimiento en cerdo? Cuénteme un poquito.

Entrevistada : A ver, porque quería probar como... cómo me iba a ir. Entonces, claro, y me fue bien, me resultó.

Entrevistadora : ¿Usted tenía experiencia en el tema de los cerdos?, o era primera vez que tenía.

Entrevistada : Es la primera vez, por mi propia cuenta, la primera vez.

Entrevistadora : Y por qué tenía ganas de cerdo, le habían contado que era buen negocio, a ver cuénteme.

Entrevistada : No, nació de mi propia... de mi propio pensamiento no más. Quise ver cómo era no más, si resultaba o no resultaba.

Entrevistadora : Interesantísimo lo que nos está diciendo, porque todas las personas que hemos entrevistado, la mayoría ya tenía experiencia porque sabía de chico. Usted es la primera que nos dice que quería intentarlo, que quería conocer un poco de eso.

Entrevistada : Yo tenía conocimiento antes en cerdo, pero no eran míos, ahora es mío, quise hacer algo como algo propio, por eso.

Entrevistadora : ¿Y que tal fue como la experiencia, le sirvió, estuvo bien la idea que tenía usted en la crianza de cerdo?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : ¿Le dio efecto, le ayudó a usted a mejorar su economía?

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : ¿De qué manera cambió un poquito?, dónde usted vio que le fue bien.

Entrevistada : A ver, ya, por ejemplo, tuve mi chanchita, parió entonces, tuvo varios chanchitos, y los seguí alimentando, y crecieron luego, así que ahí fui haciendo negocios. Y así que después había vendido un par de chanchitos, y me hice unas moneditas. No las gasté todas, guardé un poquito, fui guardando, un poco para mis gastos. Y así...

Entrevistadora : ¿Y cómo, usted solita se le ocurrió ir guardando, o tener como, llevar sus cuentas, o ahorrar?, o ¿se lo impartieron, o se lo enseñaron en los talleres de capacitación?

Entrevistada : En los talleres de capacitación nos dijeron a nosotros. Entonces nos, ahí tuvimos esa, esa experiencia. Entonces nos dijeron que si uno vendía una docena de huevos, no tenía que gastar todo, sino que gastar la mitad, y la mitad ir ahorrando. Y así fue, así fue con mis chanchos.

Entrevistadora : ¿Y le gustaron ese tipo de capacitaciones?

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué le gustaron.

Entrevistada : Porque tuve conocimientos, o sea, aprendí más también, como tenía que ahorrar, todo eso. Me sirvió mucho.

Entrevistadora : Y su negocio ¿lo mantiene en el tiempo?, todavía lo tiene ¿o no?

Entrevistada : Si, si lo tengo.

Entrevistadora : Y trabaja en eso... lo sigue trabajando.

Entrevistada : Si, si. Ahora tengo otra chanchita que está preñada, así que no, de mis chanchos no me voy a deshacer yo creo.

Entrevistadora : Ya, que bueno, me gustó su motivación.

Entrevistada : Si, si.

Entrevistadora : Su emprendimiento para poder generar dinero.

Entrevistada : Para poder trabajar no más.

Entrevistadora : Qué cosas positivas usted vio en ese programa de Microemprendimiento, en ese proyecto que le otorgó la crianza del cerdo, qué cosas buenas le gustó, porque fue un periodo como de ocho meses la intervención, el chancho no se lo entregaron al tiro.

Entrevistada : No pue, no me lo entregaron al tiro.

Entrevistadora : Qué cosas positivas vio en ese programa usted.

Entrevistada : ¿Antes de que me entregaran...?

Entrevistadora : Si, durante ese proceso desde que la vinieron a entrevistar aquí a la casa, hasta que le entregaron el cerdo. Qué de bueno vio, si hubo algo bueno.

Entrevistada : Bueno, me, cuando yo pedí el, cuando dije que quería cerdo, entonces ahí entonces ahí yo pensaba no más a lo mejor como me iba a ir. Eso fue.

Entrevistadora : Ya, pero durante ese proceso usted fue solita, la estuvieron citando a reuniones, la invitaron a cotizar, eligió su cerdo...

Entrevistada : A si pu, su pue. Los que estaban después fuimos a ver los cerdos, donde los íbamos a comprar. Después compramos los cerdos, los elegimos nosotros mismos. Entonces, y de ahí después ya nos gustó ese cerdito y lo compramos, de la plata que nos quedaba también porque saqué el chiquero también de ahí, con esa plata.

Entrevistadora : Le gustó el hecho de haber elegido usted misma los cerdos.

Entrevistada : Si.

Entrevistadora : Por qué es bueno que ustedes elijan.

Entrevistada : Porque nosotros, o sea, al gusto de uno puede elegir ahí.

Entrevistadora : Y qué cosas negativas vio en el programa, que no le gustó, que recomendaría mejorar.

Entrevistada : Algo que no me haya gustado, no... no encuentro ninguna cosa negativa, que no me haya gustado.

Entrevistadora : La cantidad de capacitaciones estuvo bien, o le hubiese gustado que la hubiesen capacitado más en algún área.

Entrevistada : No yo creo que con lo que, con las capacitaciones estuvo bien yo creo.

Entrevistadora : Usted sintió que se mejoró la economía familiar después de que recibió este proyecto, o se mantuvo.

Entrevistada : Si, anduvo mejorando más. Si.

Entrevistadora : A ya, súper bien. Y sintió el apoyo del equipo de profesionales que estaba a cargo de este proyecto, la apoyaron, la orientaron, o sintió que usted solita no más tomó las decisiones.

Entrevistada : No, fue también el apoyo de los, los profesionales, que vinieron, hacían reuniones, nos preguntaban, todo eso.

Entrevistadora : Qué etapas recuerda de este período de ocho meses, desde que la entrevistaron, vinieron a la casa los apoyos familiares, hasta que finalizaron. Qué cosas le gustó más de todo este proceso. O no le gustó nada. O qué etapas recuerda del programa de Microemprendimiento.

Entrevistada : ¿Me podría hacer de nuevo la pregunta?

Entrevistadora : Si, eh. Este programa duró ocho meses, y en estos ocho meses ocurrieron varias cosas. Qué recuerda de las cosas que ocurrieron durante esos ocho meses, hasta que le entregaron los cerdos. O los cerdos llegaron solitos.

Entrevistada : No pue, si...

Entrevistadora : Eso, cuénteme.

Entrevistada : Bueno ahí, nos citaban a talleres, reuniones, y ahí nos hacían reuniones, y nos decían todo. A también cuando, los antropólogos, todo eso. Así que todo eso, nos orientaban a nosotros.

Entrevistadora : A, ya. Y ¿qué instituciones recuerda que también participaron de este proceso del programa Microemprendimiento? Porque el FOSIS fue una de ellas, la que entregó la plata. Qué otras instituciones se le viene a la mente, o que de nombre escuchaba que se coordinaban.

Entrevistada : La Municipalidad, FOSIS, y la... la consultora.

Entrevistadora : Ya, súper. Quiénes fueron sus principales apoyos para que su proyecto anduviera bien, y se mantenga en el tiempo y genere plata ahora, solamente en usted o también se apoya en otras personas.

Entrevistada : Ahora con todo lo que he recibido yo tengo que pensar en mi misma no más, en mi misma, y saber que como me orientaron, todo, en los talleres, las reuniones, yo ahora tengo que seguir ese consejo.

Entrevistadora : Pero usted solita basta y sobra, o tiene que apoyarse en familiares, en hijos, para ayudarle a criar los cerdos.

Entrevistada : Si pue, en hijos, en la familia sí.

Entrevistadora : De qué manera le ayuda su familia.

Entrevistada : Bueno, me ayudan aquí con los, los niños ya cuando saquen los chanchitos, a que me ayuden a mantenerlos, alimentarlos, limpiarles su chiquero, todo eso.

Entrevistadora : Es fundamental el apoyo de la familia.

Entrevistada : Claro, si es fundamental.

Entrevistadora : Si bien es cierto, usted me dijo "porque yo quería no más partí con este negocio de cerdos", que le recomendaríamos a una persona, que sea igual que usted, que está empezando, y que no tiene experiencia en la venta de cerdos y que quiere iniciarse con ese negocio, que le diría a usted a esa persona. Qué recomendaciones le haría.

Entrevistada : Bueno, que le, que le haga empeño no más, que le ponga todo su esfuerzo y su empeño no más. Que intente, cómo le vaya.

Entrevistadora : Qué cosas son fundamentales para que a un negocio le vaya bien, como al de usted.

Entrevistada : Mantener los cerdos, mantenerlos con buena alimentación, con su chiquerito, como le decía yo, y eso no más pue. Vacunarlo, desparasitarlo, todo eso.

Entrevistadora : Las cualidades son las cosas que uno tiene, ya sean positivas, más que nada cosas positivas. Qué cualidades tiene usted que le permitieron sacar adelante su negocio.

Entrevistada : De...

Entrevistadora : Porque dígame una cosa, una persona que es floja, que no tiene mucha motivación, o que deja los cerdos solos, así como a campo libre. ¿Le iría bien?

Entrevistada : No, no pue.

Entrevistadora : Entonces, cuál es la clave para que a usted le haya ido bien. Hay que cuidar los cerditos, cuidarlos, tenerlos con su alimentación, no tomarlos y dejarlos ahí botados no más, porque, por ejemplo, aquí nosotros estamos cerca del camino, si sale al camino y pasa un vehículo, y quizás lo pase a atropellar. Y entonces cuidar los cerditos uno, cuidar lo que tiene.

Entrevistada : ¿A usted la capacitaron en el tema parasitario de cerdos en las reuniones?

Entrevistadora : No, de eso no.

Entrevistada : Y le hubiese gustado que la hubiesen orientado en esa área.

Entrevistadora : Si, si me hubiera gustado que me hubieran orientado en eso.

Entrevistada : Y cómo sugerencia, qué le pediría a la gente que está a cargo de esos proyectos, para que los sigan manteniendo, para que los mejoren. Qué le diría usted como consejo a los jefes.

Entrevistadora : Que le dijeran a las personas que crían chanchos que ojalá los tuvieran vacunaditos los chanchos, desparasitados, todo. Porque yo, con la garrapata, que tienen garrapata los chanchos, voy a la, al veterinario y le consulto que remedio puedo tratar. Entonces yo compro el remedio y lo baño al chanchito.

Entrevistada : Fueron suficientes las capacitaciones que tuvo o le hubiese gustado más.

Entrevistadora : No, si fueron suficientes, para mi fueron suficientes.

Entrevistada : Porque aprendió lo necesario para su negocio.

Entrevistadora : Si, claro.

Entrevistada : Ya. Ser una persona trabajadora, positiva, ¿ayuda para que los negocios salgan adelante?

Entrevistadora : Si.

Entrevistada : ¿Usted tiene esas cualidades?, cómo se considera usted.

Entrevistadora : Si porque uno se tiene motivar, motivarse, y trabajar con lo que tiene uno.

Entrevistada : ¿La motivación es importante?

Entrevistadora : Claro, la motivación es importante.

Entrevistada : Y aparte de la motivación, qué otras cosas son otros elementos claves para que el negocio surja.

Entrevistadora : Uno saber vender su negocio.

Entrevistada : Usted siente que fue una limitante llegar hasta octavo básico, o no, porque igual pudo sacar adelante su negocio.

Entrevistadora : Si yo creo, ojalá hubiera tenido un poquito más de estudios.

Entrevistada : Dé qué manera le hubiese servido si tuviese más estudios.

Entrevistadora : Bueno, a lo mejor me habría capacitado mejor, pero no estoy disconforme con todo, con lo que tengo.

Entrevistada : ¿Entonces podríamos decir que le gustó haber participado en el programa?

Entrevistadora : Si.

Entrevistada : Cumplió sus expectativas, sus objetivos.

Entrevistadora : Sí, y me sirvió de mucho.

(Se da por terminada la entrevista)

Observaciones del emprendimiento : Los cerdos se observan en buenas condiciones, con espacio suficiente para su desarrollo.

