

BALANCEANDO LA DOBLE JORNADA:

LA MUJER COMO GERENTE
DE LA MICROEMPRESA

Eliana Restrepo Chebair
Rebecca Reichmann



Serie de Monografías No. 10

305.4

BALANCEANDO LA DOBLE JORNADA:
LA MUJER COMO GERENTE DE LA MICROEMPRESA

Eliana Restrepo Chebair
Rebecca Reichmann

ACCION Internacional
Diciembre 1995

Eliana Restrepo Chebair es una psicóloga con maestría en psicología comunitaria y con una especialización en métodos de investigación en ciencias sociales. Durante más de 10 años ha diseñado e implementado proyectos de desarrollo social en comunidades de bajos ingresos en Colombia. Coordinó el Proyecto Mujer y Trabajo para ACCION Internacional en 4 países de América Latina.

Rebecca Reichmann es una consultora independiente que vive actualmente en Río de Janeiro. Fue directora de capacitación, investigación y evaluación de ACCION Internacional. También trabajó durante 5 años para la Fundación Ford en Brasil. Actualmente escribe un libro sobre las políticas raciales, de género e identidad en Brasil.

AGRADECIMIENTOS

ACCION Internacional desea agradecer al Fondo para el Desarrollo de la Mujer de las Naciones Unidas (UNIFEM), a la Fundación FORD y a la Administración para el Desarrollo (ODA), por el financiamiento otorgado para realizar el proyecto "Mujer y Trabajo". Su contribución y apoyo han sido invaluable.

Este esfuerzo se ha beneficiado de la participación y apoyo de numerosas personas: Mirtha Olivares, quien fue Directora del Centro ACCION Microempresarial en los inicios del Proyecto, escribió el Anexo sobre las características de los países y programas participantes; María Otero, Directora del Proyecto, aportó ideas importantes y una clara dirección durante todo el proceso; Carlos Castello y Diego Guzmán, Directores de Centro ACCION Microempresarial, mostraron especial interés y aportaron ideas importantes durante todo el tiempo.

Gloria Almeyda y Marguerite Berger del Banco Interamericano de Desarrollo y Monique Cohen de la Oficina para el Desarrollo de la Microempresa de la AID, en Washington, D.C, proporcionaron una excelente crítica en los primeros borradores. Lilliana de Rivas, Luis Orlando Cárdenas y Carlos Molina, aportaron recomendaciones útiles. Agradecimientos muy especiales a María Eugenia Corvalán quien, como Comunicadora Social, contribuyó en esta monografía, así como a Therese Borden por su trabajo de edición.

Eliana Restrepo, quien coordinó la investigación (el trabajo de campo) y el análisis de datos, y escribió el primer borrador de esta monografía, desea expresar sus agradecimientos a Valdi de Araújo, por su participación en el seminario que dio inicio al proyecto, así como a los consultores que participaron en las distintas etapas del estudio: Elsy Bonilla (Centro de Estudios de Desarrollo Económico CEDE), por su aporte a los objetivos del proyecto; Lilia Lázaro por la revisión del instrumento de investigación en Guatemala; Ernesto Parra (Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas CORFAS); Juan Alberto Almonacid (Fundación Pisings, IMPULSAR), y Silvia Escobar de Pabón (Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, CEDLA), quienes contribuyeron con sus valiosas ideas durante el primer taller.

Agradecimientos muy especiales a los directores, coordinadores del proyecto y entrevistadores de cada uno de los Programas participantes, especialmente a Rosalía Tesillo, FMSD, Colombia; Ronald Reque, PRODEM, Bolivia; Claudia Fernández, CEAPE, Brasil; Deborah Mejía, GENESIS Empresarial, Guatemala; y Olga Rodas, FUNDAP, Guatemala. Un reconocimiento muy grande a nuestros compañeros del Centro ACCION Microempresarial y, finalmente, un agradecimiento muy especial a Jorge Ortiz, quien acompañó a Ellana durante el proceso de investigación.

Rebecca Reichmann expresa su gratitud a Amanda Garzón por su valiosa ayuda en la revisión bibliográfica y a Vivienne Azarcón por la coordinación de las etapas finales de la producción de este trabajo.

Esta monografía está dedicada a los 694 microempresarios quienes con su paciencia e interés hicieron posible este trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCION | ix |
| I. LAS MUJERES EN EL SECTOR INFORMAL | 1 |
| Las Mujeres en el Sector Laboral | 3 |
| Los Roles Productivos y Reproductivos de la Mujer | 5 |
| Las Mujeres como Microempresarias | 6 |
| II. ESTUDIO DE ACCIÓN Internacional SOBRE LAS MICROEMPRESAS DE MUJERES Y HOMBRES EN AMERICA LATINA | 9 |
| Metodología de la Investigación y Características de la Muestra | 11 |
| Características de los Microempresarios Entrevistados | 12 |
| Encuesta | 15 |
| Perfiles de Negocios | 15 |
| III. LAS MUJERES COMO EMPRESARIAS | 21 |
| Responsabilidades de Familia y Trabajo | 23 |
| División del Trabajo Familiar | 28 |
| Ingresos Familiares y Distribución de los Recursos Financieros | 31 |
| i. Ocupaciones de los miembros de la familia en actividades laborales diferentes a la actividad microempresarial y su contribución al ingreso familiar | 33 |
| ii. Distribución del Ingreso | 35 |
| iii Ahorros | 36 |
| Comportamiento de las Mujeres en el Mercado de Trabajo | 39 |
| i. Fijación de precios | 41 |
| ii. Mercadeo | 42 |

| | |
|--|-----------|
| iii. Estrategias de Supervivencia en Períodos de Escasez | 43 |
| iv. Las Mujeres como Gerentes: Conclusiones | 45 |
| IV. PROPUESTAS DE INTERVENCION..... | 47 |
| Capacitación para las Mujeres Empresarias | 50 |
| Capacitación Institucional para Programas de Microempresa .. | 51 |
| Operaciones Institucionales. | 52 |
| i. Análisis de Crédito. | 52 |
| ii. Ahorros. | 53 |
| iii. Registros Desagregados por Género. | 53 |
| ANEXO: CARACTERISTICAS DE LOS PROGRAMAS Y PAISES QUE PARTICIPARON EN LA INVESTIGACION. | 55 |
| A. CONTEXTO DE LOS PAISES PARTICIPANTES | 57 |
| 1. Bolivia. | 57 |
| 2. Brasil. | 60 |
| 3. Colombia. | 62 |
| 4. Guatemala. | 64 |
| B. DESCRIPCION DE LOS PROGRAMAS DE MICROEMPRESA PARTICIPANTES. | 66 |
| 1. La Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) | 66 |
| 2. El Centro de Apoyo a los Pequeños Emprendimientos (CEAPE) | 68 |
| 3. La Fundación Mario Santo Domingo (FMSD) | 69 |
| 4. La Fundación Tecnológica (FUNTEC) y su programa GENESIS Empresarial. | 71 |
| 5. La Fundación para el Desarrollo de Programas Socio-económicos (FUNDAP) y su programa PROSEM. | 73 |
| C. RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE AYUDA DE LA MICROEMPRESA..... | 75 |
| REFERENCIAS..... | 76 |

LISTA DE GRAFICAS

| | |
|--|----|
| 1. Composición Familiar. | 13 |
| 2. Fuentes de Capital Inicial. | 18 |
| 3. Promedio de Horas/Semana Dedicadas a la Actividad Microempresarial. | 26 |
| 4. Empleo Familiar en Actividades Diferentes a la Microempresa | 34 |
| 5. Empresarios que Periódicamente Destinan Ingresos para Ahorro. | 37 |
| 6. Tipos de Mercado | 43 |

LISTA DE CUADROS

| | |
|---|----|
| 1. Distribución de la Muestra por Sexo, Actividad Económica y Programa. | 15 |
| 2. Necesidades del Microempresario | 19 |
| 3. División de las Tareas Domésticas. | 29 |
| 4. Distribución del Ingreso Familiar de los Empresarios. | 36 |
| 5. Tendencias en el Ahorro del Microempresario. | 38 |
| 6. Estrategias del Microempresario en Períodos de Bajos Ingresos. | 44 |
| 7. Programas Participantes: Resumen de la Actividad de Préstamo (1994). | 75 |

LISTA DE ESQUEMAS

| | |
|---|----|
| 1. Historia Empresarial: Ingreso al Sector Informal de Trabajo | 16 |
| 2. Jornada de Trabajo de los Microempresarios. | 27 |
| 3. Trabajo Familiar en la Microempresa | 31 |

INTRODUCCION

Esta monografía presenta los resultados de una investigación de campo realizada por ACCION Internacional, en colaboración con cinco instituciones afiliadas a la Red en América Latina. El propósito del estudio era conocer más acerca de cómo las mujeres de bajos ingresos administran al mismo tiempo sus microempresas y sus hogares, y detectar los factores que limitan o mejoran su eficiencia como administradoras de estos múltiples roles. Una de las principales conclusiones de la monografía, es que el manejo exitoso del tiempo es vital en la efectividad de la mujer como microempresaria. Analizando este y otros resultados, la monografía sugiere cómo pueden mejorarse los servicios financieros para que sirvan más efectivamente a las mujeres microempresarias en América Latina.

Durante la década de los 80 se hicieron considerables avances en todo el mundo, en la aplicación de tecnologías para promover los préstamos a la microempresa, como una estrategia para aliviar la pobreza y el desempleo. Se estima que más de la mitad de los pequeños negocios que hacen parte del sector informal, en muchas regiones del mundo pertenecen a mujeres. Las microempresas tienen usualmente activos inferiores a US\$20.000,00, y dependen principalmente de mano de obra no calificada y de trabajo familiar, utilizan tecnologías de mano de obra intensiva y tienen pocos recursos de capital. Durante la década pasada el Banco Grameen en Bangladesh, el Badan Kredit Kecamatan (BBK) y el Banco Rakyat de Indonesia (BRI), así como los programas de FINCA, ACCION Internacional y otras organizaciones no gubernamentales en América Latina, adoptaron técnicas que han hecho posible hacer préstamos a los negocios de los pobres (Rhyne y Otero, 1993).¹

Los programas están basados en el principio de que los microempresarios están dispuestos a pagar el crédito, bajo condiciones que se adapten a sus necesidades de capital de trabajo. La metodología de Grupos Solidarios, por

¹ Fundada en 1961, ACCION Internacional es una organización privada sin fines de lucro que apoya el desarrollo microempresarial con servicios de crédito, ahorro y capacitación en 14 países de Norte, Centro y Sur América.

ejemplo, está dirigida a la población urbana más pobre, y ofrece además de crédito, capacitación y asistencia técnica a los pequeños empresarios. Las investigaciones han demostrado cómo este tipo de préstamos son un medio eficiente para incrementar el acceso del pobre al crédito y para mejorar su habilidad en la administración de sus negocios (Almeyda, 1994; Berger, 1989; Buvinic y Lycette, 1994; Otero 1989b, 1993; Reichmann, 1989).

La metodología de Grupos Solidarios ha sido probada constantemente por ACCION Internacional y por los afiliados a la Red en la mayoría de los países de América Latina y del Caribe. Actualmente, más de 125,000 microempresarios son clientes activos de los programas de crédito de grupos solidarios, y de estos, el 54% son mujeres. Esta metodología consiste en la organización en grupos de 3 a 10 microempresarios, que firman una garantía colectiva de respaldo por el préstamo. La solicitud de préstamo del Grupo Solidario está basada en una evaluación crediticia de fácil verificación y requiere una información mínima acerca de la empresa y del microempresario. La aprobación del desembolso del préstamo es rápida y los términos y las condiciones de pago son flexibles. Para cubrir los costos del programa y para familiarizar a los usuarios con los mercados financieros reales, el interés que se cobra es la tasa real del mercado (Otero, 1989b). Como las sucursales están localizadas cerca a los negocios de los clientes, se minimizan los costos de transacción.

El monto y los términos de los préstamos al Grupo Solidario se adaptan a las necesidades del cliente, con montos que aumentan en la medida que el negocio crece. Los préstamos subsiguientes están condicionados al pago cumplido de la obligación anterior por parte del Grupo Solidario (Berenbach y Guzmán, 1992). Para estimular a los clientes, los pagos a tiempo mantienen abierta la línea de crédito del usuario. La mayoría de los programas de Grupos Solidarios consideran la capacitación y la asistencia técnica como componentes esenciales de la estrategia, y juegan un papel muy importante en el desarrollo de la microempresa. (Berembach y Guzmán, 1992).

Las instituciones financieras que hacen préstamos a los microempresarios, continúan buscando maneras de perfeccionar la eficiencia de los servicios a los usuarios de pequeña escala, especialmente a las mujeres, cuyos ingresos sostienen a las familias más pobres del mundo. Entre los asesores que trabajan con microempresarios, han surgido interesantes preguntas, algunas de ellas basadas en suposiciones acerca de los roles de cada género: ¿son las mujeres la mayor fuente de ingreso en las familias pobres? ¿En comparación con los hombres, las mujeres reinvierten las ganancias en el negocio o en gastos de familia? ¿Los hombres son más eficientes que las mujeres para calcular los costos reales y los precios de sus productos? ¿Cómo manejan las mujeres los compromisos con sus familias y con sus negocios? Las respuestas a estas y a otras preguntas, permitirán a las instituciones que ofrecen servicios a la microempresa, adoptar mecanismos de préstamo y de capacitación apropiados a las necesidades de las mujeres

microempresarias y permitirán desarrollar sus posibilidades de crear nuevos negocios. Con este fin, la Red de ACCION Internacional condujo una extensa investigación durante 1992 y 1993, en cuatro países latinoamericanos. Nuestros resultados confirmaron algunas suposiciones y desafiaron otras, sobre la capacidad gerencial de las mujeres pobres, llevándonos a creer que estas microempresarias son una inversión segura en el desarrollo económico de América Latina.

ACCION Internacional inició el proyecto "Mujer y Trabajo" en 1992, con el apoyo del Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Mujer (UNIFEM) y la Fundación FORD. El proyecto involucró a cinco programas miembros de la RED de ACCION en cuatro países (Bolivia, Brasil, Colombia y Guatemala) en un proceso de investigación y capacitación, con el fin de mejorar la capacidad de las organizaciones que ofrecen servicio a la microempresa, para atender y fortalecer los negocios a cargo de mujeres. Se llevaron a cabo extensas entrevistas a 694 clientes de los programas de Grupos Solidarios afiliados a la Red de ACCION (59.2% mujeres y 40.8% hombres), 78% de los cuales eran usuarios urbanos. Los microempresarios de la investigación se ocupaban en actividades de producción, comercio y servicios, la edad oscilaba entre 20 y 60 años, y su nivel de ingresos variaba entre niveles de pobreza y de subsistencia hasta el caso de muy pocas familias que poseían un automóvil. El promedio mensual de ingresos de los microempresarios variaba entre US\$ 45.00 hasta US\$400.00 para las mujeres y de US\$ 81.00 hasta US\$400.00 para los hombres. (Para una descripción completa de las características de la población, véase el Capítulo II).

Para conocer más acerca de cómo las mujeres pobres manejan sus microempresas y sus familias al mismo tiempo, y para detectar los factores que limitan o fortalecen su eficiencia en estos roles, la investigación se centró en buscar respuestas a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Cómo balancean las mujeres sus responsabilidades de trabajo y de familia?
- 2) ¿Cómo distribuye el trabajo familiar en el hogar y en la microempresa?
- 3) Cuando la mujer encabeza el negocio familiar ¿cómo se distribuyen los recursos financieros de la familia? ¿Cuál es el impacto del ingreso familiar en el negocio y en el consumo familiar?
- 4) ¿Se comportan las mujeres de manera diferente a los hombres en el mercado de trabajo?

Basados en los resultados obtenidos, diseñamos un modelo de tres niveles: el primero, identifica las funciones gerenciales, que parecen ser más afectadas por las responsabilidades de la mujer en el hogar y la familia

(tareas de Nivel Uno); aquellos cuyas diferencias no son muy significativas entre el hombre y la mujer (tareas de Nivel Dos), y las tareas y funciones gerenciales desempeñadas indistintamente por mujeres y hombres microempresarios (tareas de Nivel Tres). Las propuestas de capacitación dirigidas a prestar asistencia a las mujeres en cada nivel de funciones gerenciales, están esquematizadas en el capítulo final de esta monografía; se presentan junto con las sugerencias para adaptar los servicios financieros y la asistencia técnica ofrecida por los programas de grupos solidarios, con el fin de apoyar más efectivamente los negocios de las mujeres.

ACCION Internacional y los programas miembros de la Red, esperan que esta monografía contribuya para que las mujeres microempresarias alrededor del mundo, tengan acceso a los servicios financieros y de capacitación que necesitan.

CAPITULO I

LAS MUJERES EN EL SECTOR INFORMAL

El ingreso masivo de las mujeres al mercado de trabajo en América Latina y el Caribe en las tres décadas anteriores, ha llevado a profundas transformaciones en la organización de las familias, la sociedad, la economía y la vida urbana. Las actividades económicas de la mujer se han ido incrementando a partir de los 50, pero debido a la crisis económica en los años 80 las mujeres se unieron a la fuerza de trabajo en números sin precedentes.

La economía de la región experimentó su peor crisis en la década de los 80, después de haber hecho grandes esfuerzos en torno al crecimiento sostenido durante dos décadas. Los ajustes estructurales subsecuentes y las restricciones económicas, trajeron como resultado un alto desempleo, disminución del salario y del ingreso real, altos precios de los productos básicos de consumo y reducción en los servicios públicos (BID, 1990; Rocha y col.1989).

Los ajustes y contracción económica, prácticamente anularon el mejoramiento de las condiciones de vida logrado durante los 20 años anteriores. La pobreza y la desigualdad social se agravaron y hacia fines de la década, uno de cada cinco habitantes urbanos, y más de la mitad de los habitantes rurales, vivían por debajo del nivel de pobreza (Buvinic y Lycette, 1994; véase también BID 1990).

Las Mujeres en el Sector Laboral

En la medida que el ingreso familiar se redujo, las mujeres se vieron obligadas a buscar oportunidades de ganar un ingreso fuera del hogar.² A partir de la década de los 80, las mujeres han continuado ingresando a la economía a un ritmo más acelerado que los hombres, y su participación en la industria se ha triplicado desde 1970.³ Se espera que este ritmo no disminuya en el curso de esta década. De acuerdo con Cartaya (1994), se espera que mientras que el

² Otros importantes factores que han contribuido al flujo de la mujer en la fuerza de trabajo son los bajos porcentajes en la fertilidad de las mujeres y un mayor acceso a la educación.

³ Mientras que los porcentajes de participación de las mujeres en la población activa siguen aumentando, las tasas de aumento global del empleo han crecido más lentamente, y el desempleo y el subempleo han aumentado considerablemente.

número de hombres en la fuerza laboral de la región se duplique entre 1995 y el año 2000, el número de mujeres empleadas se triplique. De los 54 millones de latinoamericanos que se estiman como económicamente activos para el año 2000, el 32% de todas las mujeres latinoamericanas entre los 15 y los 65 años estarán trabajando fuera de sus hogares (Nuss, Denti y Viry y col., 1989).

En las décadas anteriores, muchas mujeres evitaron trabajar fuera del hogar por ocuparse en la crianza de sus hijos. Esta tendencia está cambiando rápidamente en la medida en que las mujeres ingresan más temprano a la fuerza de trabajo, y trabajan durante los años fértiles de su vida. En 1985 las mujeres latinoamericanas eran económicamente activas durante un promedio de once años, mientras que los hombres eran activos durante 55 años. Para el año 2000 se espera que las mujeres sean económicamente activas durante 28 años (Nuss, Denti y Viry 1989).

Desafortunadamente el empleo formal no ha mejorado significativamente las condiciones de la mujer: la mayoría de los trabajos del sector formal desempeñados por mujeres son mal pagados y repetitivos y no ofrecen ninguna oportunidad para progresar (Lycette y White, 1989); las condiciones de trabajo son generalmente opresivas; hay desproporción entre los trabajadores de tiempo parcial y temporal, especialmente con la introducción de nuevos procesos industriales descentralizados en textiles y electrónica; muchas mujeres urbanas son sub-contratadas para que trabajen en su hogar sin ningún beneficio laboral; en estas industrias, los cambios laborales han tendido a reforzar la división del trabajo basada en el género, debilitando los reclamos de la mujer por salarios iguales.

Las mujeres trabajadoras constantemente ganan menos que sus compañeros. En Sao Pablo, por ejemplo, la metrópolis industrial más avanzada de América Latina, la diferencia salarial entre hombres y mujeres igualmente preparados en todos los niveles, el ingreso de los hombres es mayor que en cualquier parte de las Américas. En 1985 el promedio de ingreso de los hombres de Sao Pablo, era por lo menos el doble que el de las mujeres, con el mismo niveles educativo. Más aún, las diferencias eran mayores en nivel es educativos más altos (Arriagada, 1998).

Debido a las pocas oportunidades de empleo en el sector laboral formal, y a los pocos trabajos disponibles que ofrecen salarios muy por debajo al de los hombres en cargos similares, la mayoría de las mujeres trabajadoras en América Latina y el Caribe han ingresado al sector informal (Berger y Buvinic, 1989). En algunos países este sector ha jugado un papel muy importante en el sostenimiento de los pobres de la región, creciendo en un 20% en la década de los 80 (PREALC, 1988). Las mujeres solteras que son jefas de familia, número que tiende a aumentar en la región, generalmente no tienen más opción que buscar trabajo en el sector informal, donde los horarios más

flexibles y las condiciones de trabajo les permiten combinar sus responsabilidades del cuidado de los niños con su trabajo. Estas mujeres que según el cálculo de la Oficina de Estadísticas de Género de las Naciones Unidas, administran el 21% de todos los hogares en Sur y Centro América, son el principal apoyo de la mayoría de las familias más pobres de América Latina.⁴ Los hogares dirigidos por mujeres tienen una mayor proporción de dependientes y menos asalariados; el salario de la mujer es siempre más bajo que el del hombre, y la mujer tiene menor acceso a las oportunidades de empleo (BID 1990: 216).

Los Roles Productivos y Reproductivos de la Mujer

Las mujeres que tienen niños y/o cuidan a sus parientes y compañeros domésticos, tienen que hacer malabarismos para cumplir con sus responsabilidades del cuidado de los niños y de las labores del hogar, roles tradicionalmente femeninos y, al mismo tiempo, cumplir con sus nuevos roles en la esfera pública de la economía. Al resaltar que "el trabajo de la mujer" actualmente sostiene miembros de la familia, y que por lo tanto tiene un beneficio económico en sí mismo, Moser (1993:29) define los roles reproductivos de la mujer, como:

"El rol reproductivo de la mujer incluye la crianza y cuidado de los niños y las tareas domésticas desempeñadas por la mujer, requeridas para garantizar el mantenimiento y la reproducción de la fuerza laboral. Esto incluye no sólo la reproducción biológica, sino también el cuidado y mantenimiento de la fuerza de trabajo (esposo e hijos trabajadores) y la futura fuerza de trabajo (infantes y niños en edad escolar)."

Los roles reproductivos y las responsabilidades de la mujer, complican considerablemente su vida laboral (sus roles "productivos"). Las madres pobres deben dividirse entre el trabajo y la familia, equilibrando todas las demandas sobre las cuales tienen muy poco control, trabajando largas horas, buscando ayuda de los hijos mayores y de sus compañeros, y estableciendo prioridades. El tiempo es esencial para estas mujeres, ya que su vida depende, en gran medida, de su habilidad para administrar las múltiples demandas del hogar y del mercado.

Por tales motivos, en América Latina el sector informal se encuentra dominado en su gran mayoría por mujeres. En Bolivia, por ejemplo, las mujeres representaban el 61% del sector (Escobar de Pabón 1988); en México, en la década de los 70 las mujeres pasaron del 51 al 62% de todos los trabajadores del sector informal, incluyendo las trabajadoras dedicadas a labores domésticas (Berger y Buvinic 1989).

⁴ Véase también Berger y Buvinic (1989) quienes citan el cálculo de CEPAL (1984) el cual estima que en 1982 cada hogar, con jefe de familia mujer, constituía entre el 18 y el 38 por ciento de todos los hogares en las ciudades de América Latina.

Las Mujeres como Microempresarias

Algunas características son comunes en las microempresarias en América Latina: sus empresas son generalmente más pequeñas que las de los hombres. Las mujeres operan, en general, un negocio manejado por ellos mismos, con pocos activos, y con un escaso acceso a la tecnología moderna y al crédito. Los negocios de la mujer están, predominantemente, en la escala de menor productividad y de menor ingreso del sector, y tienden a crecer más desigualmente que los negocios de los hombres (Dowing 1990; Rhyne y Holt 1993). Los micronegocios de la mujer están concentrados principalmente en las áreas del comercio, de manufacturas tradicionales (costuras, tejidos y procesamiento de alimentos) y de servicios en pequeña escala (Rhyne y Holt 1993). Frecuentemente, son vistas como una extensión o superposición del trabajo doméstico o reproductivo (Rey de Marulanda, 1981). Esta tendencia a la superposición puede ser un factor muy importante para limitar el crecimiento de los negocios de la mujer, ya que las responsabilidades reproductivas limitan el tiempo que puede invertir en el negocio, reducen la movilidad (para buscar materia prima a menor costo o nuevos mercados), y requiere que la mujer invierta sus escasos recursos más en la familia que en el negocio (Rhyne y Holt 1993).

Como la mayoría de las microempresas, los negocios de las mujeres no son unidades económicamente autónomas sino que forman parte de unidades familiares más grandes. Los microempresarios rara vez separan el dinero de la microempresa de los ingresos familiares y de los fondos para el consumo familiar. Las familias que operan microempresas, pueden participar simultáneamente en diversas actividades económicas y tomar decisiones basadas en las necesidades que van más allá del negocio, tales como el consumo, la seguridad financiera y la inversión en capital humano (Rhyne y Otero 1993).

Las microempresas de la mujer se inician, generalmente, con un escaso capital de trabajo para compras de materia prima. La mayoría de las microempresas urbanas operan en ciclos de corto plazo (diario o semanal). En las zonas rurales, toda la actividad de los negocios informales fluctúa de acuerdo con la estación de cosecha.

La falta de capital de trabajo es todavía una limitante mayor para el crecimiento de la microempresa. Los préstamos comerciales, generalmente dependen de los estados financieros, la información de las operaciones, historia del cliente, plan de negocios, estudios de mercadeo, proyección del flujo de caja y balances (Rhyne y Otero 1993). También influyen factores cualitativos como la evaluación bancaria sobre la gerencia de la microempresa y una carta de crédito para obtener información sobre la reputación del cliente. Finalmente, se toma en consideración el tipo de garantía que la firma ofrece (Weisleder y colaboradores 1994). Ya que por sus características los

microempresarios pueden cumplir solamente con pocas de las exigencias anteriormente enunciadas, las tecnologías financieras normalmente ofrecidas no son apropiadas para el sector de la microempresa. El acceso a estos servicios es todavía más remoto para los microempresarios más pobres. Los métodos que la mayoría de los Bancos usan para asegurarse de la capacidad crediticia de sus clientes, requieren costos de transacción que son muy altos para la mayoría de los microempresarios. Muchas de las instituciones bancarias prestan cantidades mínimas, las cuales excluyen aquellas necesarias para pequeños préstamos. También requieren pagos mensuales, lo cual no es compatible con el ciclo de los negocios de muchos microempresarios. Algunos de los criterios que se aplican también discriminan a la mujer; por ejemplo, cuando faltan las formas tradicionales de garantía, frecuentemente se tiene en cuenta el estado civil de quien solicita el préstamo. Las mujeres cabeza de familia se consideran de mayor riesgo que los hombres que son cabeza de familia (Burbano 1994).

Como una alternativa, los servicios crediticios y de ahorro especialmente diseñados para la microempresa, han permitido que miles de negocios se hayan expandido durante una década y se hayan adelantado un gran número de evaluaciones sistemáticas, tratando de medir el impacto de estos programas crediticios en el crecimiento de la microempresa. Una evaluación del impacto del crédito en el programa de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, mostró que en un año el crédito trajo beneficios especialmente para las mujeres usuarias, permitiéndoles establecer un historial de crédito, reforzando la eficiencia y productividad de sus negocios y reduciendo considerablemente, el número de horas que dedicaban cada día a su unidad productiva (Buvinic, Berger y Jaramillo 1989).

La mayoría de los microempresarios ahorran mediante mecanismos informales de ahorro, los cuales nunca ingresan al sector formal. Algunos de ellos son las Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotatorio, grupos informales de 6 a 50 personas quienes guardan sus ahorros y ofrecen préstamos como grupo. La mayoría de los participantes de tales asociaciones de ahorro son mujeres (Berenbach y Guzmán 1992).

Los ahorros en las instituciones formales presentan barreras significativas a los empresarios del sector informal, especialmente si viven en zonas rurales donde los bancos son escasos o prácticamente inexistentes. Los costos de transacción --transporte, papeleo, solicitudes y periodos de espera-- y los requisitos de educación, llevan a la mayoría de microempresarios, especialmente a las mujeres, a las asociaciones informales de ahorro.

Los servicios de ahorro que eliminan muchos de los costos de transacción anteriormente expuestos, como aquellos ofrecidos por el Banco Grameen de Bangladesh y el Banco Agrícola de República Dominicana, tienen una gran demanda, especialmente, por parte de la mujer (González Vega 1993). Otros

servicios no financieros, particularmente los de capacitación gerencial y asistencia técnica, son esenciales para las mujeres, muchas de las cuales tienen conocimientos limitados acerca de negocios y administración (Rhyne y Holt 1993). Varias de las instituciones financieras intermediarias que prestan servicios a clientes del sector informal, han desarrollado tecnologías efectivas para ofrecer estos servicios auxiliares, además del crédito (Drake y Otero 1992; Rhyne y Rotblat, 1994). Pero aun en instituciones que hacen préstamos al microempresario y ofrecen variedad de servicios, pueden persistir en prácticas que limitan a la mujer su participación en los negocios y su capacidad para alcanzar un máximo de crecimiento.⁵ Como un primer paso en nuestro esfuerzo por identificar y modificar estas prácticas inapropiadas, prestamos atención a las características de gestión empresarial de las mujeres microempresarias.

CAPITULO II

ESTUDIO DE ACCION INTERNACIONAL SOBRE LAS MICROEMPRESAS DE MUJERES Y HOMBRES EN AMERICA LATINA

⁵ Por ejemplo, en un estudio de proyectos de micronegocios en Perú y Ecuador, los negocios a cargo de mujeres demostraron requerir menores cantidades de crédito e intervalos más

Metodología de la Investigación y Características de la Muestra

Las instituciones afiliadas a la Red de ACCION Internacional que participaron en la investigación son: La Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) en Bolivia; El Centro para el Apoyo de la Pequeña Empresa (CEAPE) en Brasil; La Fundación Mario Santo Domingo (FMSD) en Colombia; la Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos (FUNDAP), y la Fundación Tecnológica (FUNTEC/GENESIS Empresarial) ambas en Guatemala.

Estos cinco programas fueron seleccionados como resultado de un proceso en el cual se tuvieron en cuenta varios criterios. Uno de ellos estuvo basado en el interés institucional sobre hechos relacionados con el género y la proporción de mujeres atendidas o que los programas tuvieran el potencial para atenderlas. Posteriormente, los afiliados a ACCION fueron consultados para saber si querían colaborar en la investigación. Se tuvieron en cuenta cinco instituciones que se encontraban en distintos niveles de desarrollo y que tenían diferentes grados de impacto en el medio en que operaban. Estas organizaciones están situadas en 4 países de la región cuyo contexto económico y cultural varía, representando diferentes subregiones geográficas. El anexo describe las características de cada programa e información relevante sobre los antecedentes de los países participantes.

El trabajo de campo se realizó con 694 microempresarios: 411 mujeres (59.2%) y 283 hombres (40.8%). La muestra fue seleccionada aleatoriamente entre la población de clientes de los programas de Grupos Solidarios pertenecientes a las organizaciones anteriormente mencionadas.⁵ Es importante anotar que la muestra de microempresarios entrevistados es

⁵ La muestra representa, exactamente, la totalidad de la población participante en los programas del grupo de solidaridad ACCION a un nivel de confianza de, aproximadamente, 90%. El margen de error de la muestra fue calculado para Brasil (CEAPE) en menos del tres por ciento; para Colombia (FMSD) y Bolivia (PRODEM) en menos del seis por ciento, y para Guatemala en menos del diez por ciento en GENESIS Empresarial y menos del ocho por ciento para FUNDAP. Estos valores representan el máximo absoluto de los parámetros de error, que se consideran aceptables para la muestra.

representativa de los participantes del programa de ACCION, pero puede no reflejar exactamente las características del sector informal de América Latina como un todo. Los dueños de pequeños negocios del sector informal que buscan asistencia comercial y financiera pueden representar un selecto grupo relativamente más exitoso que el total del sector.⁷

Características de los Microempresarios Entrevistados

Para conocer las características de la gestión empresarial de las mujeres y la dinámica de sus negocios, el estudio de campo investigó las particularidades de familia de los hombres y mujeres y la administración microempresarial en 4 países de América Latina. Además de determinar las características de las economías de los microempresarios, se investigó, también su historia laboral, sus prácticas de trabajo y sus estilos gerenciales. Se trató a fondo la interacción de los sistemas familiares y de negocios, en cuya base puede estar asociado el éxito o el fracaso de la microempresa de la mujer.

Un perfil de la familia del microempresario, sus características educativas y sociales y su historia, pueden ayudar a comprender las prácticas de los empresarios en el negocio. Los microempresarios de la investigación son personas de origen campesino que migraron a la zona urbana, con excepción de los empresarios de la FMSD de Colombia. La mayoría de ellos vivían, en el momento del estudio, en zonas urbanas y unos pocos vivían en zonas rurales. La totalidad de ellos había estado en la ciudad por un promedio de 6 años y sus microempresas estaban operando durante un promedio de 5 años. Una parte de las personas entrevistadas en los cinco programas tenían servicios de electricidad y el 80% de las familias estudiadas tenían servicio de agua potable en la casa o de cisternas localizadas en el vecindario. En contraste, los servicios de alcantarillado eran deficientes y cubrían un pequeño porcentaje de las familias entrevistadas, indicando su nivel de pobreza. El 71% de los entrevistados eran dueños de sus viviendas, en muchos casos, como resultado de invasiones de tierra, compra de tierras situadas en zonas sub-normales o la oferta de casas a muy bajo costo. Las viviendas de los grupos estudiados eran inadecuadas y en general los espacios habitacionales presentaban hacinamiento. El número de casas con un solo dormitorio fue muy alto entre los microempresarios de los programas estudiados, con excepción de CEAPE de Brasil y FMSD de Colombia, que fueron los únicos programas donde se encontraron casas con más de dos dormitorios.

⁷ Para futuras investigaciones, sería importante comparar las características de los propietarios de las microempresas participantes en los programas de grupos solidarios con la totalidad de la población de propietarios de negocios del sector informal. Esta investigación no sólo debe examinar las diferencias en el rendimiento de los negocios, sino que debe determinar si los niveles socioeconómicos de los participantes de Grupos Solidarios son representativos del sector como un todo, y si estos son más 'empresariales' que los de la totalidad de la población del sector informal.

En general, las casas de los microempresarios estaban ubicadas relativamente cerca a centros de salud y escuelas. En la muestra, el 93.6% de los hombres y el 90.8% de las mujeres sabían leer y escribir y sus niveles escolares estaban generalmente entre la primaria y la secundaria. El 39% del total de la muestra había finalizado la escuela secundaria. El 21% tenía algún grado Técnico, en especial, en la población de CEAPE en Brasil, mientras que sólo un 4 % tenía grado universitario. En todos los programas el porcentaje de mujeres microempresarias que no tenía ningún grado de educación fue mayor que el de los hombres. En general, más hombres tenían algún tipo de educación secundaria.

El 12% de las mujeres tenían hijos y eran cabeza de familia; el 60 % de todas las mujeres informaron que tenían la responsabilidad del cuidado de niños. Consecuentemente con los datos acerca del período de cuidado de los niños, la edad promedio de las mujeres de la muestra fue ligeramente mayor que la de los hombres, teniendo la mayoría de mujeres entre 36 y 45 años de edad. Aproximadamente, el 10% de la muestra eran mujeres menores de 25 años y un 20% mayores de 46 años. Un total del 92 % de hombres y 87% de mujeres tenían un compañero permanente o esposo y familia que incluía niños. En un 48% de las familias de los microempresarios había, por lo menos, 3 menores de edad y en un 36% de ellas había más menores que adultos. Menos de un 2% de los microempresarios vivía solo, como se ilustra en la Gráfica 1.

GRAFICA 1: COMPOSICION FAMILIAR



El Cuadro 1 al comienzo de la siguiente página, presenta la distribución de la muestra del estudio, dividida por programa, por país, por sexo y por tipo de actividad económica. Como es una característica del sector informal, en América Latina predominan las mujeres (67%) que trabajan en comercio y constituyen un grupo menor aquellas mujeres dedicadas a las actividades de servicio (24.2%); en cambio, la participación de la mujer en actividades productivas es significativa (51.7%); muchas de ellas trabajaban como costureras.

El crédito ha sido crucial para las microempresas de los grupos entrevistados. Los programas de grupos solidarios eran la única fuente de crédito para el 92% de los microempresarios. El 8% restante tenía acceso a préstamos del mercado financiero formal, de organizaciones no gubernamentales que ofrecen servicios de crédito, o de otras fuentes.

Como se anota en la Introducción, el promedio de ingresos mensuales de los microempresarios en el grupo estudiado, varió entre US\$ 45.00 y US\$ 400.00 para las mujeres y entre US\$ 81.00 y US\$ 400.00 para los hombres. Los ingresos de mujeres solteras cabeza de familia fueron, en promedio, entre un 30% y un 69% menores que los de sus contrapartes, quienes tenían una pareja que producía ingresos.⁸ Las mujeres microempresarias tenían constantemente, menores ingresos que los hombres en cada uno de los tres sectores. Las diferencias eran mayores en los niveles de menores ingresos; el promedio de los ingresos de las mujeres variaba, un 35% menos que los hombres que trabajaban en servicios y comercio a casi la mitad de los ingresos de los hombres dedicados a actividades productivas. En el extremo más alto de ingresos en la escala salarial, las diferencias de género en los tres sectores fueron casi insignificantes.

Sorpresivamente, las actividades de tipo comercial no representan el grupo más pobre de negocios estudiado (aunque, ciertamente, muchas de las microempresas más pobres estaban en el sector comercial). Entre los hombres y las mujeres microempresarias, las microindustrias producían menos ingresos que aquellas dedicadas a los servicios y al comercio, y los dueños de comercios tenían los niveles más altos de ahorros (variando en rangos de un promedio de US\$7.00 a US\$ 69.00 por mes). Las familias rurales, que llevaban a cabo las actividades adicionales distintas a la microempresa y que servían de complemento al ingreso familiar, incluían cultivos (10%) y crianza de animales (17%).

⁸ La mayor diferencia en el promedio de ingresos mensuales (69 por ciento) se encontró en Guatemala entre mujeres solteras cabeza de familia en relación a mujeres casadas, donde los hogares rurales predominan en la muestra. Como se trató en el Capítulo III de esta monografía, nuestros resultados también sugieren que la división del trabajo basada en el género es más notable en las familias rurales estudiadas que en las familias urbanas.

CUADRO 1: DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR SEXO, ACTIVIDAD ECONOMICA Y PROGRAMA

| ACTIVIDAD | PROGRAMA | PRODUCCION | | COMERCIO | | SERVICIO | | TOTAL | | | | | | | | | |
|-----------|----------|------------|---------|----------|---------|----------|---------|---------|---------|----|------|---|------|-----|------|-----|------|
| | | HOMBRES | MUJERES | HOMBRES | MUJERES | HOMBRES | MUJERES | HOMBRES | MUJERES | | | | | | | | |
| | | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | | | | |
| INDIA | PRODUC | 45 | 40.4 | 29 | 25.4 | 31 | 35.5 | 82 | 71.9 | 15 | 16.1 | 3 | 2.8 | 93 | 100 | 114 | 100 |
| INDIA | COMER | 3 | 14.3 | 22 | 22.2 | 17 | 81 | 76 | 76.8 | 1 | 4.8 | 1 | 1 | 21 | 100 | 99 | 100 |
| INDIA | SERV | 32 | 40.5 | 47 | 42 | 27 | 40.9 | 62 | 55.4 | 7 | 10.6 | 3 | 2.7 | 66 | 100 | 112 | 100 |
| COLOMBIA | PRODUC | 27 | 56.7 | 15 | 41.7 | 18 | 30.1 | 20 | 55.0 | 1 | 2.2 | 1 | 2.8 | 46 | 100 | 96 | 100 |
| COLOMBIA | COMER | 20 | 35.1 | 29 | 46 | 36 | 63.2 | 27 | 54 | 1 | 1.8 | | | 52 | 100 | 90 | 100 |
| TOTAL | | 127 | 48.3 | 136 | 51.7 | 111 | 32.9 | 267 | 67.1 | 25 | 75.8 | 8 | 24.2 | 283 | 40.8 | 411 | 59.2 |
| TOTAL | | 203 | | 398 | | 33 | | 694 | | | | | | | | | |
| | | (37.9 %) | | (57.3 %) | | (4.8 %) | | (100%) | | | | | | | | | |

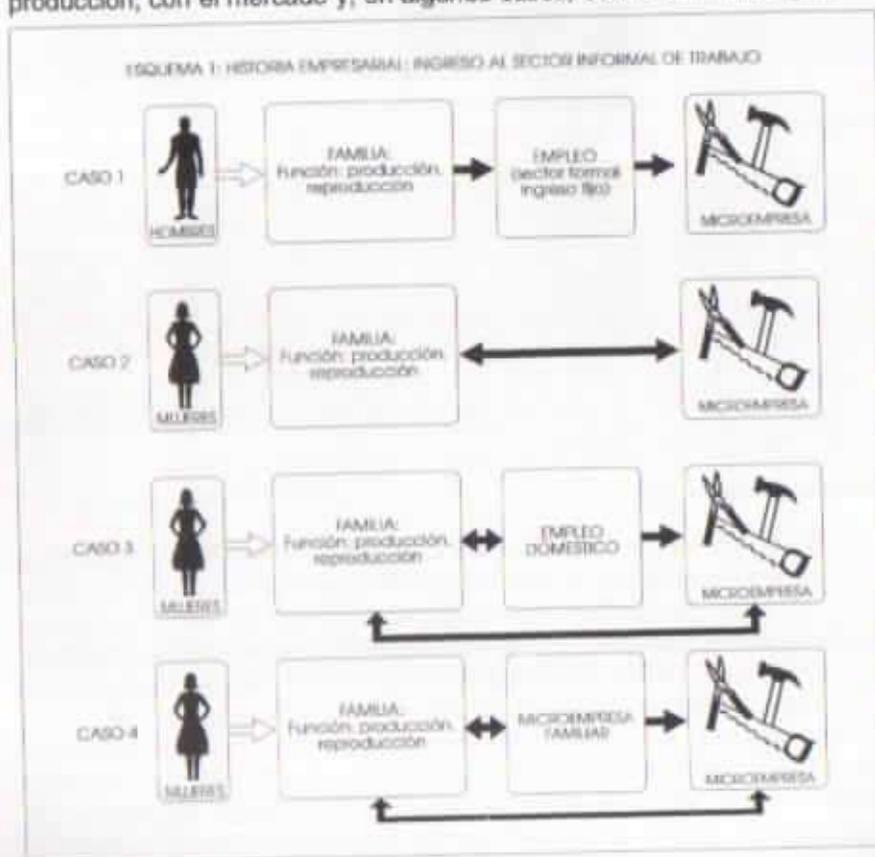
Encuesta

Se diseñó un cuestionario con 56 ítems probado en Guatemala y Colombia por el equipo de trabajo de ACCION. Los especialistas revisaron el instrumento en cuanto a confiabilidad y validez y el cuestionario fue administrado mediante una entrevista a los microempresarios en sesiones de una hora. El personal que participó como entrevistador fue entrenado con el fin de garantizar la uniformidad de los datos de la muestra. La información fue recolectada con amplia supervisión y procesada con base en cálculos de frecuencia y porcentajes. También se analizaron las desviaciones estándar para algunas de las variables cuantitativas.

Perfiles de Negocios

La historia laboral y las prácticas gerenciales más corrientes de los hombres y las mujeres estudiados, revelaron algunos aspectos en común así como diferencias significativas en el enfoque del manejo de las obligaciones familiares y empresariales. Una de las diferencias más significativas fue que la mujer tenía un historial de empleo menor que el del hombre. La experiencia laboral previa tuvo un efecto profundo en los estilos gerenciales de los microempresarios. Las mujeres tuvieron capacitación informal en casa o en empresas vecinas que las familiarizó con las demandas del mercado. Las hijas de las mujeres del mercado en los Andes (o de cualquier negociante del mercado) han podido aprender aspectos relacionados con la compra, el transporte y la fijación de precios, así como a evadir a los funcionarios o participar en sindicatos organizados (Babb, 1986). Pero sea que la mujer traiga algún tipo de experiencia laboral en mercadeo, compras, siembras, lechería, servicio doméstico, trabajo en fábricas o trabajo en oficinas, tiene que combinar en el mercado sus actividades económicas con sus responsabilidades reproductivas (Beuchler, 1986).

Encontramos que en general las mujeres microempresarias en nuestro estudio tenían menor experiencia laboral formal y menores niveles educativos que los hombres.⁹ Para muchas mujeres (30%), iniciar su microempresa fue su primera experiencia laboral fuera del hogar, esto sugiere que el período de iniciación de los negocios de mujeres es más largo que el de los hombres, quienes tienen, significativamente, más experiencia en el mercado, hipótesis respaldada por nuestra investigación.¹⁰ Antes de volverse microempresarios más de la mitad de los hombres (57%) en la muestra habían ingresado a la fuerza laboral asalariada. Las mayoría de estos hombres fueron empleados en pequeñas, medianas o grandes firmas (ver esquema 1). Su experiencia anterior les permitió adquirir habilidades y familiarizarse con procesos de producción, con el mercado y, en algunos casos, con la administración.



⁹ Aunque sus niveles globales de alfabetismo están casi a la par, en todos los países más mujeres que hombres no tenían escolaridad de ninguna clase, y más hombres que mujeres tenían alguna educación secundaria.

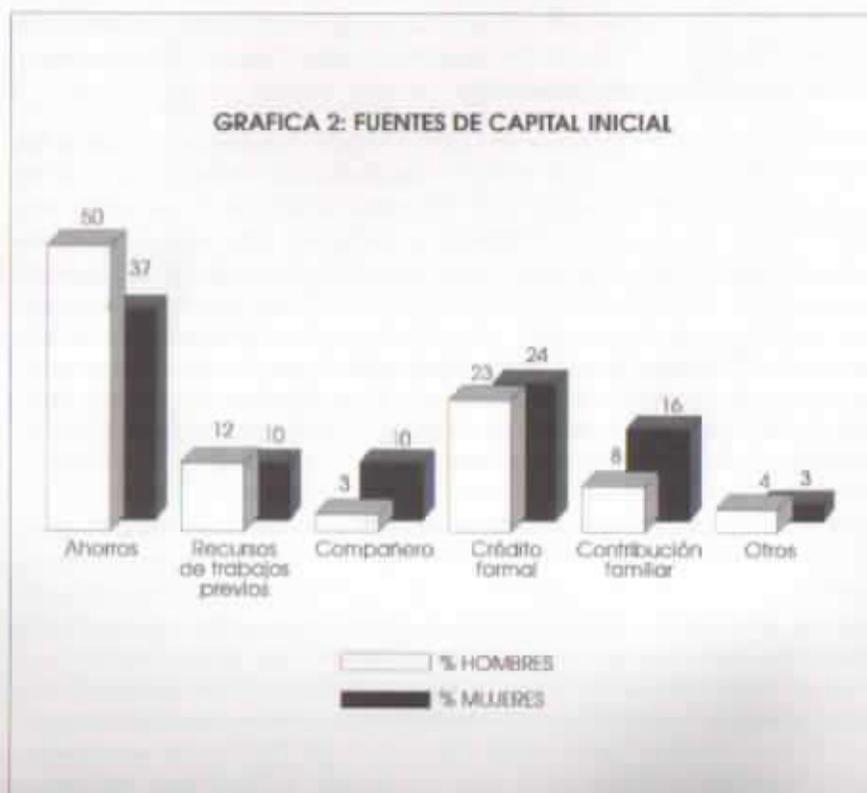
¹⁰ Nuestra conclusión de que los negocios de mujeres se demoran más en consolidarse está basada en datos que muestran que entre los hombres y las mujeres de, aproximadamente, las mismas edades, que han manejado su microempresa durante periodos similares de tiempo, las mujeres contrataron 50 a 25 por ciento menos empleados que los hombres.

Por otra parte, solamente el 25% de las mujeres eran asalariadas y la mayoría de ellas eran trabajadoras domésticas —una extensión de sus roles reproductivos y una pobre introducción a los mercados de trabajo—. Un gran grupo de mujeres (el 35% comparado con un 25% de hombres) se ocupaban en actividades familiares o comunitarias del sector informal, mucho antes de cumplir los 20 años. Dos factores fueron determinantes en la decisión de las mujeres de volverse microempresarias. Primero, ser microempresarias es un estilo de vida que permite autonomía e independencia y trae consigo riesgos y recompensas. Para cualquier mujer que tiene simultáneamente, responsabilidades domésticas y de empleo, la autonomía es indispensable para lograr su mayor reto el manejo efectivo del tiempo. El segundo factor que se informó como muy importante para que las mujeres se volvieran microempresarias, fue la tradición. Entre las mujeres que participaron en PRODEM (Bolivia) y en FUNDAP y GENESIS (Guatemala) y quienes fueron parte o eran descendientes de comunidades indígenas, la microempresa no era solamente una actividad económica, sino un medio de mantener la viabilidad y la representación social de sus culturas. En este ambiente, la mujer comienza a participar en la producción y venta de bienes familiares a una temprana edad. Falta mucho por aprender acerca de los medios específicos por los cuales las actividades productivas en las comunidades indígenas contribuyen a la transmisión de valores culturales; nuestros datos sugieren que en estos casos las actividades microempresariales proveen un aporte social y cultural además de soporte material.

Otro resultado muy importante de nuestro estudio, fue que la mayoría de las mujeres entrevistadas —cerca del 80%— dependían de fuentes adicionales de ingresos para sostener sus familias. El ingreso adicional puede haber sido aportado por el esposo o compañero, parientes mayores o por niños trabajadores. Este resultado difiere de la imagen que los analistas de desarrollo y género han construido de la mujer pobre que lleva sola, sobre sus hombros, todo el peso de la familia. Pero este resultado es consecuente con lo que sabemos de los sistemas de apoyo familiar interdependiente que existen en América Latina y resalta el hecho de que la participación económica de la mujer es esencial para la sobrevivencia de las familias más pobres de la región. Con algunas otras medidas, encontramos importantes similitudes y diferencias entre los perfiles microempresariales de las mujeres y los hombres. En general, encontramos que cerca de la mitad de tanto hombres como mujeres habían ingresado al sector informal porque sus opciones de lograr empleos y salarios adecuados en el sector formal eran muy limitadas. Hombres y mujeres estaban igualmente satisfechos con su desempeño y con los resultados financieros obtenidos en sus negocios. También en común, hombres y mujeres microempresarios tendían a lograr contratos verbales de trabajo con sus empleados y a contratar empleados del mismo sexo, que eran amigos, conocidos o colegas. Las mujeres informaron que ellas preferían mujeres como empleadas porque eran más "dedicadas" y "cooperadoras" y las

"relaciones con ellas eran más fáciles". Las mujeres vendedoras consideran que las mujeres desempeñan este rol mejor. Los hombres informaron su preferencia en contratar hombres porque los consideraban "mejor preparados", y porque tenían mejor capacidad física para el trabajo. La división que tradicionalmente se presenta por sexos en el trabajo, continúa vigente en el sector informal.

Las principales diferencias que encontramos en nuestra muestra, son que muchas mujeres han ingresado al sector informal no solo por la falta de trabajos y oportunidades en el sector formal, sino porque necesitaban la flexibilidad ofrecida por el trabajo por cuenta propia. Cuando se iniciaron, no solo estaban en desventaja por su falta de experiencia laboral en el sector formal sino que tenían menos capital inicial de trabajo. Las mujeres iniciaron su negocio con un capital significativamente menor que el de los hombres. En la muestra, el 50.5% de los hombres conformaron su capital inicial con ahorros privados y un 23% lo hizo mediante préstamos. Sólo el 37% de las mujeres utilizaron sus ahorros, aunque un 24% (casi igual número que los hombres) obtuvieron préstamos. El 16% de las mujeres dependieron de contribuciones de miembros de sus familias, como se ilustra en la Gráfica 2.



Entre otras diferencias identificadas, encontramos que las mujeres tendían a contratar menos empleados que los hombres.¹¹ Sólo el 19% de las mujeres microempresarias y el 36% de hombres tenían empleados de tiempo completo, con un promedio de 2 empleados en los negocios de hombres y de uno a dos empleados en los de mujeres.

Las necesidades de capital de trabajo de las mujeres no diferían mayormente de las necesidades de los hombres en cada sector, excepto en el de servicios. En este subsector, sorprendentemente, las mujeres necesitaban crédito para equipos (para salones de belleza, por ejemplo), más que capital de trabajo de corto plazo (ver Cuadro 2).

| CUADRO 2: NECESIDADES DEL MICROEMPRESARIO | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| NECESIDADES | ACTIVIDAD | | | | | |
| | PRODUCCION | | COMERCIO | | SERVICIOS | |
| AITA DEMANDA | HOMBRES % | MUJERES % | HOMBRES % | MUJERES % | HOMBRES % | MUJERES % |
| Crédito para capital de trabajo | 68 | 68 | 79 | 77 | 60 | 25 |
| Crédito para mejorar o comprar equipos. Adquisición de un sitio fijo y mejoramiento del local | 72 | 61 | 29 | 39 | 80 | 100 |
| BAJA DEMANDA | | | | | | |
| Capacitación en el manejo de la microempresa | 23 | 20 | 33 | 16 | 12 | - |
| Capacitación en mercadeo | 32 | 20 | 22 | 17 | 8 | - |
| Asistencia técnica para mejorar la calidad del producto | 32 | 13 | 20 | 18 | 20 | - |

¹¹ Mientras que un número menor de empleados en negocios de mujeres puede parecer consecuente con el crecimiento lento de sus negocios, la generación de empleo no es, necesariamente, un indicador exacto del crecimiento del negocio. Muchos micronegocios, particularmente comerciales, sirven mercados que no pueden soportar el incremento de volumen necesario para justificar el costo de trabajo adicional. Alternativamente, los microempresarios pueden escoger no expandir su negocio, sino invertir en activos no productivos o en equipo doméstico para liberar más su propio tiempo y dedicarlo al negocio.

Las mujeres tenían mayor nivel de compromiso que los hombres respecto a permanecer con su negocio, aunque se les presentara un trabajo mejor remunerado, e identificaron que sus necesidades de capacitación y de asistencia eran distintas a las de los hombres. Como lo ilustra la Figura 5, las mayores diferencias entre hombres y mujeres se encontraron en el sector de comercio. Más del doble de hombres que de mujeres expresaron su interés en la capacitación gerencial. Hombres y mujeres del subsector productivo también difirieron significativamente; pocas mujeres expresaron necesidad de ayuda respecto al mercadeo, comparadas con los hombres. En general, los hombres se mostraron más interesados que las mujeres en capacitación de negocios, pero en ninguno de los grupos, más allá de una tercera parte de los entrevistados fueron capaces de identificar sus necesidades de capacitación.

Como los negocios de las mujeres no sobrepasaban los de los hombres, ni en ventas ni en administración, nuestros resultados sugieren que las mujeres no estaban conscientes de sus limitaciones como gerentes o que, simplemente, no podían tener tiempo libre en sus horarios de trabajo para capacitarse.

Finalmente, las mujeres informaron que sus empresas tuvieron un impacto más significativo en su vida familiar y en su propio status personal, que en el caso de los hombres. Además de informar (un 83%) que habían mejorado la dieta alimenticia de sus hijos y su educación, tres cuartas partes de las mujeres observaron que la microempresa une la familia alrededor del trabajo.¹² Con el reconocimiento de lo que les proporcionó el trabajo, el 24% de las entrevistadas anotaron que podían comunicarse mejor con sus hijos, y otras anotaron que recibían mayor respeto de sus compañeros y de sus hijos.

Cerca del 10% de las mujeres informaron que la actividad microempresarial había tenido efectos negativos en sus familias. En particular, que sus compañeros sintieron competencia debido a los ingresos generados por su compañera, y algunos esposos habían demostrado celos de las personas con quienes trabajaban las mujeres. En algunos casos, las mujeres informaron que el negocio les había impedido dar a sus hijos una atención adecuada. El 53% informó que sentía mayor independencia y autonomía, habiendo aprendido técnicas de negociación, así como habiendo ganado poder económico. Si bien se requiere mayor investigación, nuestros datos sugieren que el hecho de que la mujer haya adquirido poder económico, tiene un alto impacto sobre sus roles, transformando a las mujeres de subordinadas a una condición de igualdad con sus compañeros y en modelo para sus hijos.¹³

¹² Algunos investigadores han encontrado que el poder relativo y la autoridad de la mujer como jefe femenino de la casa, puede resultar en una división más equitativa del trabajo doméstico entre los niños y las niñas, ya que se requiere que todos contribuyan al mantenimiento de la casa (Gabayet et al. 1988, Morrissey 1989)

¹³ O'Connell (1994), por ejemplo, examinó los caracteres de la autoestima de las mujeres y sus relaciones sociales, que cambian con una mayor independencia económica y encontraron que algunas mujeres prefieren retrasar el matrimonio o abandonar un matrimonio poco satisfactorio cuando las condiciones financieras lo permiten.

CAPITULO III

LAS MUJERES COMO EMPRESARIAS

Mucho se ha escrito acerca de las mujeres como gerentes (Knight, 1994, Boat 1994, Marlow y Strange 1994, Birley 1989, Carter y Cannon 1988, Cromie 1987, Goffee y Scase 1985, Hertz 1985), pero se sabe poco sobre este aspecto en las mujeres microempresarias.

Deseábamos aprender más acerca de cómo las condiciones particulares de la mujer en el sector informal afectan sus prácticas empresariales y sus negocios. Para guiar nuestro análisis de los datos obtenidos durante las entrevistas, enfocamos la revisión bibliográfica adelantada, en cuatro preguntas principales:

- 1) ¿Cómo administran las mujeres sus responsabilidades de hogar y de trabajo?
- 2) ¿Cómo se distribuye la fuerza de trabajo familiar en el hogar y la microempresa?
- 3) Cuando la mujer es propietaria del negocio:
¿cómo se distribuyen los recursos financieros familiares?
¿Cuál es el impacto de los ingresos familiares en el negocio y en el consumo familiar?
- 4) ¿Se comportan las mujeres en forma diferente que los hombres en el mercado de trabajo?

Responsabilidades de Familia y Trabajo

Las mujeres trabajadoras en todo el mundo han enfrentado la tarea de nivelar sus vidas productivas y reproductivas. (Sage 1993, Longhorn y Parker 1981). Para garantizar el bienestar diario de sus familias, las funciones administrativas y las responsabilidades de la mujer incluyen un amplio rango de actividades reproductivas, además de ganar un ingreso, tales como: el cuidado y la crianza de los hijos, el mantenimiento del hogar y las actividades comunitarias (que generalmente incluyen saneamiento básico, en actividades tales como

disposición de basuras y manejo de agua potable, aguas negras y alcantarillas).¹⁴ Ninguno de estos trabajos es remunerado, a pesar de que añade más carga al trabajo diario de la mujer, quién, además, tiene las demandas del negocio. Fuera del cuidado de los niños, el cuidado del hogar, y las actividades comunitarias, las mujeres de las zonas rurales tienen a su cargo la preparación de los alimentos, el proceso del cultivo, la siembra, la recolección de cosechas, de agua y combustible (leña) (Leghorn y Parker 1981). Para las jefas de hogar, las responsabilidades aumentan, pues incluiría administración de los recursos de la familia, el cuidado de otros adultos y la producción de ingresos que ayuden al sostenimiento de otros miembros del hogar (Massiah 1983).

Moser (1993) anota que la capacidad de la mujer para equilibrar sus trabajos productivos y reproductivos depende de la composición y del ciclo de vida del hogar. Por ejemplo una familia con numerosos niños pequeños requiere mucho más trabajo que una que tenga solo adolescentes y adultos, especialmente para aquellas mujeres que son cabezas de hogar.

El cumplimiento de sus múltiples responsabilidades diarias hace que muchos autores hayan denominado esto como **la doble jornada diaria de la mujer** (Cebotarev 1988, Babb 1986, Nash y Safa 1986), o para las mujeres del área rural, **la triple jornada diaria**, ya que además de lo anterior, deben atender las faenas relacionadas con la tierra (Cevoratev 1988). El estudio de Massiah (1993) sobre mujeres cabeza de familia en el área del Caribe, mostró cómo las mujeres acomodan sus vidas para manejar sus múltiples roles mezclando sus roles productivos y reproductivos. Como un ejemplo de otra región, los mercados del área andina sirven como una extensión del trabajo doméstico de la mujer, permitiéndole organizar sus actividades alrededor de sus tareas laborales y familiares. La mujer que trabaja en el mercado, limpia y corta las hortalizas para venderlas y cocina comidas tanto para la venta como para alimentar a su familia. Al mismo tiempo, regatea otros productos que necesita para alimentar a su familia y vende productos tales como tejidos a mano que hace en sus momentos de descanso (Babb 1986). Además, esta vendedora cuida uno o dos niños pequeños. Por lo tanto, la microempresa le puede servir

¹⁴ En los 70 y 80 las mujeres no sólo ingresaron a la fuerza de trabajo en gran número, sino que también se volvieron activas en las organizaciones comunitarias que tratan, primordialmente, asuntos "femeninos" como cuidado de los niños, nutrición y cuidado de la salud. Además, las mujeres organizaron sus comunidades para obtener recursos de infraestructura, tales como agua y electricidad, que eran vistas como parte de su responsabilidad doméstica (Moser 1989). La disminución de la asistencia gubernamental desde la década de los 80, ha requerido que las mujeres luchen por la sobrevivencia de los programas de la comunidad (Afshar y Dennis 1992).

Las organizaciones de la comunidad cuentan con el compromiso voluntario, no pagado, de las mujeres con el fin de sobrevivir (Moser 1989, Leghorn y Parker 1981). Para las mujeres que ocupan las posiciones de liderazgo en las comunidades, aumenta la demanda de su tiempo. Para las mujeres de zonas rurales, las responsabilidades comunitarias fuera de su hogar, pueden incluir la organización de eventos sociales de la comunidad tales como matrimonios y rituales religiosos (Sivard citado en Cebotarev 1988).

a la mujer para que "mezcle" un cierto número de actividades domésticas que produzcan renta.

Si miramos a las mujeres microempresarias como gerentes, tanto de sus microempresas como de su hogar, nos preguntamos cómo hace la mujer para dividir su tiempo (el más escaso de los recursos de estas mujeres) entre sus responsabilidades. Más del 70% de las mujeres entrevistadas gastaban de 4 a 6 horas diarias en actividades reproductivas tales como cocinar, lavar, asear, hacer compras y cuidar niños. La gran mayoría de las mujeres entrevistadas no contaban con recursos suficientes que les permitieran pagar algún tipo de ayuda. Sólo un 9% podía contratar a alguien que les lavara la ropa, un 4% que les cocinara y un 2% que les cuidara los niños.¹⁵ El 64% de las mujeres (comparado con un 35% de los hombres), tenían que interrumpir, frecuentemente, sus labores para atender otros problemas familiares, tales como reuniones en las escuelas de los hijos. Mientras que las interrupciones relatadas por los hombres tenían que ver más frecuentemente con sus negocios, tales como viajar para comprar materiales o cobrar a sus clientes.

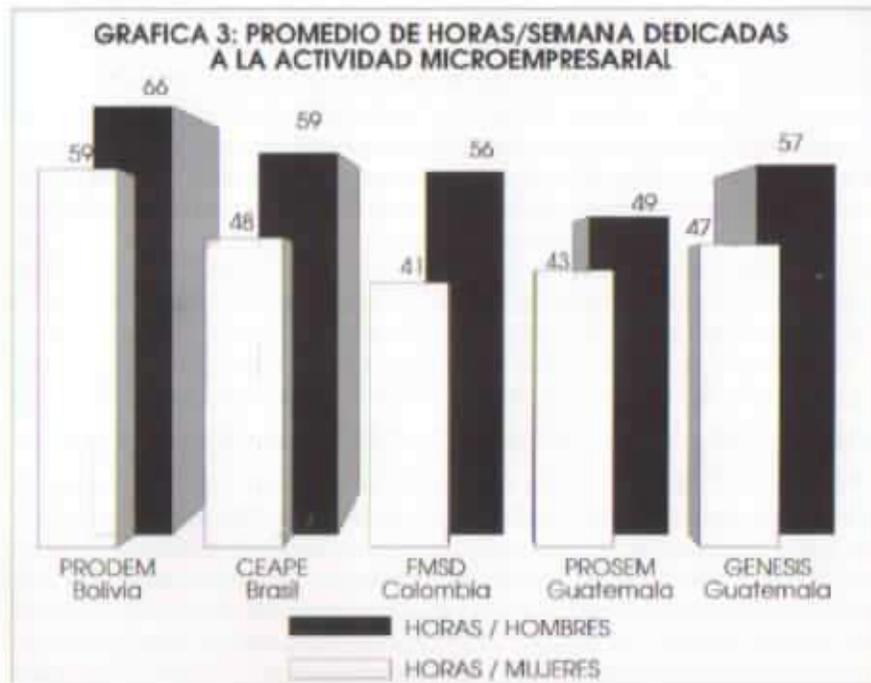
Para el 12% de las mujeres entrevistadas que eran cabezas de hogar, encontrar tiempo para llenar todas estas obligaciones era todavía más difícil, así como lo era para el 22% de las mujeres que vivían en el área rural. Del total de la muestra de mujeres cabeza de familia (49 mujeres), solamente dos tuvieron recursos para contratar ayuda para las labores de cocina, una para contratar ayuda para la limpieza y ninguna tuvo dinero para contratar ayuda para el cuidado de los niños. Las mujeres de zonas rurales tienen que viajar frecuentemente a los mercados, lo cual genera presiones adicionales de tiempo. Las mujeres que están sobrecargadas de trabajo, tienen menos tiempo para desarrollar grupos de ayuda entre sus vecinos y amigos.

Aunque las iniciativas comunitarias han sido tradicionalmente una manera de que la mujer satisfaga sus necesidades familiares, por ejemplo, cuando participa en construcciones comunitarias o en programas de salud o de saneamiento, sólo el 18% de las mujeres estudiadas tenían tiempo para participar en esas actividades, en comparación con el 24% de los hombres.¹⁶

¹⁵ El treinta y ocho por ciento de las mujeres participaban en actividades sociales y recreativas, cuarenta y dos por ciento de los hombres informaron haber destinado algún tiempo para descanso y recreación.

¹⁶ Leghorn y Parker (1981) observaron que los hombres participan en actividades sociales y políticas y que las mujeres no tienen tiempo para esto, sumado a la exclusión social y política de las mujeres. En un informe de ILO que comprende 12 países industrializados, se comparó hombres y mujeres trabajadores; los hombres utilizaron sólo el 11 por ciento de su tiempo en trabajo no pagado, mientras que las mujeres utilizaron, aproximadamente, el 31 por ciento. Aun más, las mujeres utilizaron 40 por ciento de su tiempo realizando trabajo pagado, dejando un 24 por ciento para recreo. Esto se compara con el 49 por ciento del tiempo de trabajo de los hombres y el 34 por ciento para recreo (Vickers 1991). Cuando estas cifras se proyectan al nivel socioeconómico microempresarial en los países en desarrollo, para la mujer se pierde la mayoría del tiempo de recreo.

La Gráfica 3 compara el número de horas por siete días de trabajo a la semana que hombres y mujeres microempresarios dedicaban a sus negocios.



Los hombres dedican más horas por semana que las mujeres a trabajar en su microempresa. Por ejemplo, en CEAPE (Brasil), en FMSD (Colombia) y en GENESIS (Guatemala), en programas que trabajan con microempresarios urbanos, los hombres trabajan 10 ó 15 horas más por semana que las mujeres. Por el contrario, en PRODEM (Bolivia) y FUNDAP (Guatemala) la diferencia entre los días de trabajo del hombre y de la mujer no es tan notoria. Los microempresarios trabajaban en pequeños pueblos o zonas rurales. El tiempo requerido por viajes para vender sus productos aumenta el tiempo de trabajo de los microempresarios, tanto de hombres como de mujeres, de manera que ambos dedican casi el mismo tiempo a sus empresas.

En general, los hombres dedicados a negocios de servicios requerían más horas de trabajo (66 horas por semana) ya que debían desplazarse para distribuir sus productos o para hacer algún tipo de reparación en la localidad de sus clientes. Las mujeres dedicaban un tiempo promedio de 44 horas por semana a las microempresas de servicios como restaurantes, salones de belleza, cuidado de los niños y talleres de costura. Los hombres empleaban un promedio de 59.2 horas por semana en actividades productivas, mientras que las mujeres empleaban, en la misma actividad, 50.5 horas. Los hombres trabajaban cerca de 56 horas en actividades comerciales, mientras que las

mujeres dedicaban 45.8 horas por semana a esta actividad. La variación en la cantidad de tiempo empleada semanalmente de un tipo a otro de actividad fue menos notoria entre las mujeres que entre los hombres, pero en ambos casos, mujeres y hombres, emplearon en sus empresas más de 8 horas por día de trabajo.

Más aún, si consideramos solamente el día de trabajo, los hombres "trabajaron" más horas, pero si entendemos "trabajo" como una actividad que garantiza la productividad familiar y que genera ingresos monetarios, las mujeres trabajaron significativamente más que los hombres. El día laboral de la mujer fue de 7 horas en promedio, pero si sumamos otras cinco horas dedicadas al trabajo reproductivo, tendremos un promedio de 12 horas de trabajo por día (Esquema 2). El tiempo es, literalmente, esencial para estas mujeres.



Debido a la división tradicional de las responsabilidades de género, los hombres y las mujeres microempresarios trabajan bajo condiciones diferentes de competencia. Los hombres tiene la ventaja de estar en condiciones de controlar muchas de las variables que afectan la capacidad productiva de sus negocios. Por el contrario, las mujeres tienen poco control sobre los factores que afectan su productividad. El tiempo que las mujeres dedican a hacer compras y a preparar las comidas de la familia, a cuidar de un niño enfermo o atender un pariente anciano, añaden carga a la mujer y hacen que disperse sus energías y aumente su fatiga.

Entonces, ¿cómo pueden ser eficientes las mujeres? Encontramos que las mujeres utilizan varias estrategias para equilibrar su tiempo entre la administración de sus hogares y de sus empresas:

- Las mujeres, para liberarse de sus labores, dependen de algunos miembros de su familia, usualmente de las hijas, para realizarlas tareas del hogar y el cuidado de los niños.
- Las mujeres dedican en total menos tiempo a su negocio que los hombres; ellas pueden dividir su día de trabajo para atender obligaciones hogareñas al medio día o por la noche, regresando a trabajar posteriormente.
- Las mujeres pueden reducir el ámbito geográfico de su negocio disminuyendo los períodos de viaje (este tema se trata más adelante en este capítulo).

Cada una de estas estrategias se propone liberar una pequeña cantidad del tiempo de la mujer, ingrediente esencial para lograr un balance adecuado entre el trabajo y la familia.

División del Trabajo Familiar

Para la mayoría de las mujeres del sector informal, asumir económicamente el pago de ayuda doméstica para el cuidado de sus hijos es imposible desde el punto de vista financiero. Cuando no existen familiares cercanos o amigos que puedan hacerse cargo de los hijos, la mujer opta por llevarlos al trabajo con ella y/o quedarse en casa cuando están enfermos o de vacaciones. (Massiah 1983, Beuchler 1986). Una situación más común es que los hijos mayores, generalmente una hija, asuman el cuidado de los niños pequeños y de otras tareas domésticas, permitiendo que la madre pueda trabajar más tiempo fuera del hogar (Moser 1993). A este respecto, las hijas trabajadoras permiten una eficiente división de las labores femeninas (Ehlers 1990), especialmente, para las mujeres cabeza de familia en que la división del tiempo entre el trabajo y el hogar es más difícil.

La distribución de las labores del hogar entre el hombre y la mujer es generalmente desigual, en términos de tiempo y de responsabilidades. En la mayoría de las regiones del mundo, las mujeres tienen a su cargo el cuidado y crianza de los niños, de la cocina, del aseo de la casa, del lavado de la ropa, del tejido, la costura y de, aproximadamente, la mitad de las reparaciones del hogar (Leghorn y Parker 1981, Babb 1986). En las zonas rurales, las cuales proveen más o menos el 70% de la producción de alimentos, el 50% del almacenamiento doméstico de alimentos, el 100% del procesamiento de alimentos y el 80% del aprovisionamiento de combustible, también recae sobre las mujeres (Leghorn y Parker 1981).

Como tratamos en la sección anterior, las contribuciones del trabajo de los miembros de la familia al sostenimiento del hogar son claves para permitir a la mujer mayor dedicación a su microempresa. Nuestra investigación reveló que las mujeres trabajan con más intensidad en el hogar y tienen menos ayuda de

su familia (ayuda semanal). Por el contrario, los hombres reciben más ayuda diaria en las labores del hogar por parte de los miembros de la familia. El Cuadro 3 muestra la distribución del tiempo que los hombres y las mujeres microempresarios emplean en actividades del hogar.

| ACTIVIDAD | DIARIO | |
|------------------------|-----------|--------|
| | MUJER | HOMBRE |
| Cuidado de los niños | 60 | 34 |
| Cocina | 82 | 10 |
| Lavado de ropa | 73 | 10 |
| Limpeza | 78 | 31 |
| Compras | 73 | 31 |
| Producción de animales | 17 | 32 |
| | OCASIONAL | |
| | MUJER | HOMBRE |
| Acarreo de agua | 6 | 11 |
| Acarreo de combustible | 14 | 9 |
| Corte de madera | 8 | 20 |
| Sembra | 10 | 27 |

Aproximadamente el 39% de las mujeres entrevistadas, informó que recibían más ayuda de la familia para actividades domésticas que para el cuidado de los niños. Por lo tanto, muchas mujeres tenían que llevar a los niños a su lugar de trabajo o cuidarlos en la casa mientras allí laboraban. Cerca de dos terceras partes de los hombres informaron que su participación en el "cuidado de los niños", se refirió más a la disciplina o a la educación de éstos, que al cuidado mismo.

En la mayoría de las familias de las mujeres empresarias, los miembros de la familia ayudan esporádicamente en las labores domésticas, por lo tanto, no cubre las necesidades reales del hogar. Cerca del 65 % de las mujeres recibe ayuda de un familiar y solo pocas veces por semana. La mayoría de las mujeres eran las que efectuaban las compras de la familia; si recibían ayuda, de otra mujer, generalmente era de sus hijas. En sólo unos pocos casos el esposo o el compañero realizaba este tipo de ayuda. Sólo el 8% de las mujeres

reportó que sus esposos o compañeros le ayudaba en la cocina y las labores de aseo de la casa, el 6% con el lavado de la ropa, y casi el 13% informó que el esposo o compañero participaba en "la crianza de los niños".

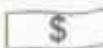
La mayoría de los hombres microempresarios se ocupaban muy poco en trabajos domésticos durante la semana. Por cada tipo de actividad doméstica, entre el 87 y el 96% recibían ayuda diaria de sus esposas y miembros de la familia. No podemos dejar de resaltar que los informes de las mujeres acerca de la ayuda que reciben de sus esposos o compañeros, difiere mucho de los estimativos presentados por los microempresarios hombres respecto de su participación en los trabajos domésticos, como se puede observar en el Cuadro 3. La situación para los hombres empresarios es muy distinta, pues su espacio de trabajo está despejado de carga reproductiva y doméstica, lo que no solo les deja más tiempo para su trabajo en la microempresa y para todas aquellas actividades que favorecen su desempeño (asistencia a cursos, negociación de servicios), sino que estimula en lugar de frenar (como en el caso de las mujeres) su capacidad productiva, lo que favorece que su gestión pueda ser desempeñada con mayor eficiencia y menor desgaste.

En resumen, podemos decir que la distribución de las labores del hogar, en la gran mayoría de las familias estudiadas, confirma la división tradicional del trabajo basada en el sexo. Aun cuando la mujer maneje su propio negocio, ella tiene la responsabilidad primaria de mantener funcionando su hogar. Los hombres continúan dependiendo de las labores de sus esposas e hijos (principalmente mujeres), para manejar sus hogares, aun cuando la esposa y los hijos también trabajen en la empresa familiar. El trabajo familiar en la microempresa parece que también está dividido según el sexo. El 68% de los empresarios recibían ayuda directa de por lo menos un miembro de la familia, quien trabajaba en la microempresa. Pero más miembros de la familia trabajan en microempresas de hombres -generalmente las esposas- que en los negocios de mujeres. Los miembros de las familias de mujeres microempresarias, particularmente sus esposos o compañeros, es más posible que se empleen fuera de la empresa familiar. Los empleados miembros de la familia de la mujer tienden a dejar el negocio por buscar un trabajo remunerado o para continuar con su educación, con más frecuencia que los trabajadores miembros de familia en los negocios de hombres.¹⁷

Mientras más de dos terceras partes de los microempresarios estudiados tenían ayuda de un miembro de la familia, sólo un 20% de los hombres y un 16% de las mujeres pagaban a esta persona este trabajo, como lo ilustra el Esquema 3.

¹⁷ En el 81 por ciento de las familias de las mujeres de negocios, por lo menos dos miembros de la familia están en la escuela, contra el 68 por ciento de las familias de varones microempresarios.

ESQUEMA 3: TRABAJO FAMILIAR EN LA MICROEMPRESA

| | | HOMBRES % | MUJERES % | PROMEDIO |
|--|---|--------------|--------------|----------|
| Empresa con un trabajador (además del microempresario) |  | 68 | 67 | 68 |
| Empresario que remunera el trabajo del trabajador |  | 20 | 16 | 18 |

Algunas microempresas pueden no generar suficientes ingresos para remunerar el trabajo de los familiares. Desde el punto de vista de los empresarios, el trabajo del miembro de la familia no tiene valor monetario. Las condiciones de pobreza pueden requerir que todo el trabajo familiar sea cooperativo y gratis para garantizar la subsistencia de toda la familia. Además, las relaciones familiares afectivas pueden impedir el establecimiento de relaciones laborales. Muchos de los empresarios informan en tanto que el trabajador es su compañero/a, hijo o familiar cercano que vive en la casa, el trabajador recibe más que el monto de su salario, en forma de cuarto y comida, que se paga del presupuesto familiar.

En resumen, si bien la mujer recibe ayuda en el hogar y en su empresa con trabajo de la familia que no se paga, no es tanta la ayuda como la que reciben los hombres en cada una de estas esferas. La ayuda que prestan los miembros de la familia, nunca es suficiente ni adecuada a las necesidades del hogar y de la empresa, y las mujeres dependen, significativamente, mucho menos de este tipo de trabajo que los hombres.

Ingresos Familiares y Distribución de los Recursos Financieros

Cuando la mujer dirige un negocio familiar, ¿cómo se distribuyen los recursos financieros de la familia? ¿Cuál es el impacto del ingreso de los miembros de la familia en el negocio y el consumo familiar? Puesto que los ingresos de la mujer son generalmente más bajos que los de los hombres, la autoridad masculina para el control de los recursos se establece generalmente en el hogar, llevando esto a una distribución desigual del poder para la toma de decisiones (Cevoratev 1988). En aquellos hogares donde se mantiene este tipo de relaciones de género, el hombre controla los recursos de la familia y la mujer le entrega sus ingresos. Posteriormente, éste asigna a la mujer una suma para la compra de las provisiones de la casa y del negocio. Esto, en efecto, le quita a la mujer poder en la toma de decisiones (Moser 1989).

Este modelo de distribución doméstica de recursos, sin embargo, no es una realidad universal. Las mujeres no pueden depender de una "asignación" constante ya que bajo los términos tradicionales, la cantidad de dinero que se les otorga ordinariamente fluctúa (Gabayet et al. 1988) y los aumentos en el ingreso familiar no resultarán, necesariamente, en un aumento del dinero asignado al consumo familiar. Con base en un estudio realizado en México sobre distribución de recursos económicos de la familia, (Gabayet y col. 1988), se observó que, generalmente, "los excedentes en el ingreso toman otras direcciones: la finca, la empresa familiar, el pago de deudas, o para las "necesidades" personales del hombre cabeza de hogar."¹⁸ Por lo tanto, muchas mujeres, particularmente aquellas que cuentan con su propio salario o con una microempresa, no le dan al esposo todos sus ingresos y mantienen autonomía para administrar tanto su negocio como su hogar.

Las mujeres que son cabeza de familia, a pesar de sus desventajas en términos de la cantidad de recursos disponibles,¹⁹ mantienen su autonomía respecto de la toma de decisiones financieras. Tienen a distribuir los recursos del hogar en forma más equitativa, utilizando una mayor suma en el sostenimiento del hogar (Gabayet y col. 1988, Momsen 1993). Las mujeres cabeza de hogar también pueden tener más control (que en las familias dirigidas conjuntamente con los esposos), sobre los ingresos adicionales generados por los diversos miembros de la familia. Por ejemplo, Gabayet y col. (1988), encontró que los hijos de mujeres cabeza de hogar en México, entregaban su salario completo para el sostenimiento del hogar.

Si comparamos las familias que tienen padre y madre con aquellas en que la mujer es cabeza de hogar, veremos que la naturaleza de las relaciones entre hombre y mujer -especialmente en relación con la toma de decisiones- puede determinar patrones de distribución de los recursos financieros de la familia. En todos los tipos de hogar, sin embargo, la mayoría de los recursos de las familias pobres, reúnen los recursos generados por los salarios o por ingresos de las actividades de la microempresa (o por arriendo de parte de la casa o por el pago de inquilinos), para asegurar la supervivencia y el cubrimiento de las necesidades de miembros de la familia que puedan estar desempleados (Beuchler 1986).

A la luz de los patrones familiares de distribución de recursos descritos en la literatura, esta sección describe cada uno de los tres aspectos respecto a la

¹⁸ Gabayet y al. (1988) observó que la condición económica de los hombres puede diferir, significativamente, de la de su familia, aplicando el término "pobreza secundaria" para describir la pobreza de la mujer y los niños con respecto a la del jefe de familia masculino, quien retiene el ingreso familiar para su uso personal.

¹⁹ Las jefas de hogar en el Caribe y en América Latina están, desproporcionadamente, concentradas en ocupaciones de poca especialización, mal pagadas y sin perspectivas de mejora, o sin empleo (Massiah 1983, BID 1990).

distribución de los recursos familiares que examinamos: ocupaciones de los miembros de las familias; contribuciones al total del ingreso familiar, y uso y distribución del dinero familiar.

i. **Ocupaciones de los miembros de la familia en actividades laborales diferentes a la actividad microempresarial y su contribución al ingreso familiar**

La estructura familiar y los roles tradicionales de género cambiaron rápidamente durante la década pasada, en la medida en que las mujeres, en un hecho sin precedentes, ingresaron al mercado laboral y al sector informal y ganaron una autonomía económica. Sin embargo, encontramos que los hombres aún predominan en la toma de decisiones y que las mujeres pobres aún dependen, así sean microempresarias, de los compañeros y de los miembros de su familia, para generar ingresos. En el 72% de las familias de los hombres empresarios, estos tomaban las decisiones sin consultar a sus cónyuges, aunque la mujer aportara al ingreso familiar. En solo un 23% de los hogares entrevistados las decisiones familiares se compartían entre los esposos.

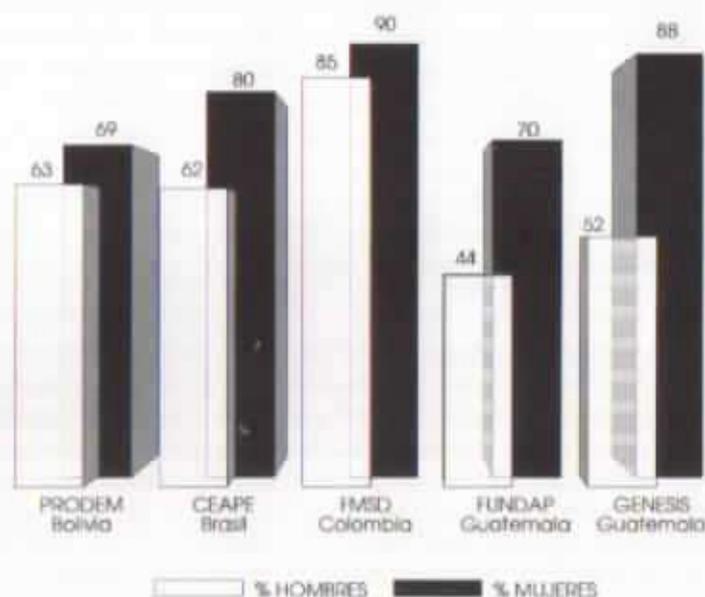
Como lo anotábamos anteriormente, en la mayoría de los hogares entrevistados, la microempresa no era la única fuente de ingreso familiar: en un 79 % de las microempresas de mujeres y en un 62% de las de hombres, el ingreso familiar se obtenía del ingreso de la microempresa, más el ingreso de uno o más miembros de la familia que ganaban un salario (ver Gráfica 10 para una comparación del empleo familiar entre los clientes de los programas participantes en el estudio).²⁰ Por tanto, con excepción de un 12% de las mujeres de la muestra, quienes eran cabeza de familia, muchos más hombres que mujeres eran la única fuente de ingreso y los únicos que tomaban las decisiones en el hogar. Estas cifras parecen reforzar la lógica tradicional de las relaciones entre hombre y mujer en América Latina, en particular con respecto al acceso de los recursos y del poder en el hogar. Los datos también sugieren que los ingresos de la mujer son significativamente menores que los ingresos de los hombres, hasta el grado en que se necesitan varios ingresos, solamente para sostener a la familia.²¹

²⁰ En la mayoría de las familias, por lo menos dos miembros de la familia asisten a la escuela, esto era más común en familias de mujeres empresarias (81 por ciento de familias de mujeres empresarias, comparado con el 68 por ciento de los hombres). Sin embargo, a pesar de que era menos posible que los miembros del hogar que asisten a la escuela ganaran un salario, en cada uno de los países estudiados, más mujeres propietarias de microempresas dependían de la fuente del ingreso familiar además de la microempresa.

²¹ Los datos no permiten un análisis de la proporción del ingreso familiar que representan las ganancias de la microempresa. Sin embargo, los niveles de ingreso de las mujeres empresarias sugieren que (con excepción de hogares en que la mujer es la jefa del hogar) los salarios de las mujeres representan una contribución proporcionalmente pequeña del ingreso familiar que aquella de los hombres empresarios.

Además, el ingreso permanente de las microempresas de mujeres, aunque sea bajo, puede ser crucial para la supervivencia de las familias pobres, ya que permite a otros miembros de la familia arriesgarse a competir por mejores salarios en el mercado de trabajo.

GRAFICA 4: EMPLEO FAMILIAR EN ACTIVIDADES DIFERENTES A LA MICROEMPRESA



Aún en el hogar, el trabajo de las mujeres es menos valorado que el de los hombres.²² Ya que las mujeres ganan menos en general, en el mercado, ellas dependen más que los hombres de los ingresos de otros miembros de la familia, para aumentar el ingreso familiar. La falta de tal ingreso adicional, en los hogares masculinos, se cubre con la contribución de trabajo no pago que reciben de otros miembros de la familia (generalmente mujeres), en su microempresa y en las labores reproductivas.

²² Cierta evidencia ha sugerido que el status de la mujeres empresarias en el hogar, varía de acuerdo con el tipo o sector de trabajo en que están contratadas. Browner (1991) encontró en Teotitlán (México) que las mujeres tejedoras caracterizaban su trabajo como parte integral del sistema de producción familiar, sobre el cual ejercían un control relativo. Las mujeres que trabajaban en el comercio familiar, por otro lado, se describían a sí mismas como empleadas de sus maridos, aunque este grupo tendía a ser más móvil económicamente que las tejedoras. Las mujeres en hogares de comerciantes, según Browner, habían sacrificado autoridad por movilidad económica, mientras que sin los beneficios económicos de la comercialización, las mujeres, en hogares de hilanderas, retenían mayor poder dentro de la esfera familiar.

En otras palabras, es posible que las mujeres se beneficien con las contribuciones en efectivo de otros familiares, mientras que los hombres tienden a beneficiarse de otras contribuciones, como por ejemplo la mano de obra, y del trabajo familiar; ambos tipos de contribuciones representan ingresos adicionales de la familia movilizados y utilizados para asegurar la sobrevivencia.

Nuestros datos demuestran que las familias, específicamente en los hogares rurales, mantienen fuertes divisiones tradicionales de género en el trabajo, en las cuales los hombres trabajan en la esfera pública y las mujeres en tareas reproductivas, agricultura y trabajo en el hogar, ninguna de las cuales se considera como "empleo".²³

Gran cantidad de investigaciones han explorado las relaciones de género en las áreas rurales, donde, tradicionalmente, las mujeres han estado ocupadas, principalmente, en producción dirigida al consumo familiar, más que para obtener recursos monetarios. En muchas regiones rurales, el esposo no permite que la mujer participe en actividades fuera del hogar (Cevoratev 1988, Lavrin 1987).

Crecientes presiones sociales y económicas empujan a las mujeres a generar ingresos para las satisfacción de las necesidades básicas de comida, vestido y abrigo de la familia (Charlton 1984).²⁴ Las mujeres latinoamericanas, que aún mantienen una posición tradicional no remunerada, pareciera que estuvieran perdiendo el respeto y la autoridad en la familia, aun cuando son ellas las que tienen la mayor carga de las tareas del hogar, pues los otros miembros de la familia se unen a la fuerza laboral remunerada (ver Huston citado por Charlton 1984).

II. Distribución del Ingreso

Encontramos que en general los empresarios combinan en un solo fondo los recursos de su familia y de la microempresa, tanto para ingresos como para gastos. Los ingresos incluyen las ganancias de la microempresa y otros

²³ El Cuadro 10 también muestra grandes diferencias entre los hombres y las mujeres en GENESIS y FUNDAP (Guatemala) con respecto a otros programas. Estos programas trabajan con gran número de empresarios rurales que son más de un tercio de los empresarios de otros programas que fueron entrevistados. En GENESIS y FUNDAP, las familias con negocio dirigidos por un hombre, estaban significativamente menos propensas a tener otra persona que ganara salario.

²⁴ Las presiones por ganar dinero son reales, pero los trabajos asalariados son escasos en áreas rurales. Vickers (1991) anota que la mujer rural constituye, aproximadamente, el 13 por ciento de los hogares rurales con un solo jefe de familia, y sólo el ocho por ciento de las personas que ganan salario en zonas rurales. Yudelman hace notar que la mujer en zonas rurales, en América Latina, también está excluida del acceso a la tierra, al crédito, a la asistencia técnica, o a oportunidades para participar en cooperativas o granjas del estado (ver Deere 1987).

ingresos de los miembros de la familia, las inversiones y los gastos incluyen el consumo de la familia y las compras para la microempresa. El Cuadro 4 describe los porcentajes de ingreso del microempresario destinado a tales categorías.

Nuestros datos no muestran una diferencia significativa entre la administración de los recursos o ingresos de los hombres y de las mujeres, 33 a 39%. En ambos casos son asignados al consumo familiar lo que permite una condición de subsistencia.

| ASIGNACION DE LOS INGRESOS | | EMPRESARIOS | |
|--|------------|---|--|
| | | % de los ingresos de la mujer ganados para: | % de los ingresos del hombre ganados para: |
| CONSUMO FAMILIAR | Alimento | 39 | 33 |
| | Educación | | |
| | Salud | | |
| | Vestuario | | |
| | Recreación | | |
| Hogar | 51 | 39 | |
| Servicios | | | |
| Reversión y capitalización de la empresa | | | |
| Obligaciones financieras | | | |
| OTRO | | | 8 |
| Pago de deudas a familiares | | | |
| Lujos Ahorros | | | |

Sin embargo, las mujeres gastan ligeramente más en el consumo familiar, y los hombres gastan un poco más en la microempresa. El 42% de las mujeres del estudio, invierten sus ganancias en capital para equipo y mercancías para su negocio.

III. Ahorros

Nuestros resultados corroboran los estudios sobre hábitos de ahorro entre los microempresarios, en donde se demuestra cómo las familias de bajos recursos reúnen todos sus ingresos para poder ahorrar (Beuchler 1986), y que los microempresarios (especialmente las mujeres) prefieren los ahorros que son líquidos, de fácil acceso, que les da seguridad cuando no es fácil

conseguir intereses altos (Robinson 1993; González Vega 1993; Otero 1989a). La Gráfica 5 ilustra que un número significativo de microempresarios ahorra periódicamente, aunque sea en pequeñas cantidades.

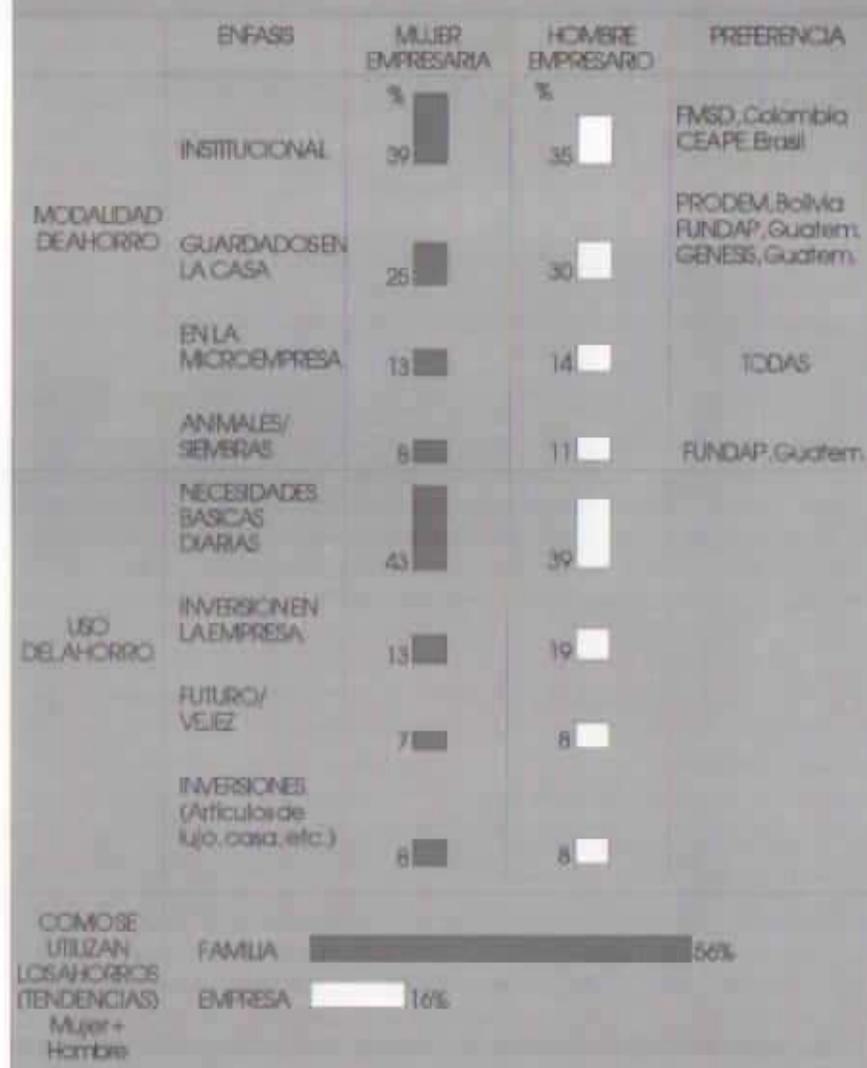


La Gráfica 5 indica que en cada uno de los programas estudiados, por lo menos el 48% de los microempresarios -ligeramente mayor el número de hombres que el de mujeres- ahorran algo de sus ingresos. En el programa colombiano, el número de ahorradores llegó a casi el 100% de los entrevistados.

Si bien las mujeres estuvieron ligeramente menos avenidas a ahorrar, aquellas que lo hicieron lograron algo más que los hombres, en un rango mensual promedio de US\$29 para las mujeres y de US\$18 para los hombres.

La forma como gastan sus ahorros los hombres y las mujeres también fue diferente, como se ilustra en el Cuadro 5 en la siguiente página, donde se resumen las modalidades y usos de los ahorros de los microempresarios: los ahorros que los microempresarios guardan en sus hogares eran casi iguales al monto depositado en bancos. Las familias continúan guardando dinero en casa, en parte porque necesitan mantener ahorros líquidos y en parte porque los ahorros son utilizados tanto para las necesidades diarias como para emergencias. El 56% de los ahorros combinados de hombres y mujeres fueron asignados a la familia y solo un 16% a la microempresa, (aunque sabemos que las mujeres tienden a invertir ligeramente más en sus familias, y los hombres en sus empresas).

CUADRO 5: TENDENCIAS EN EL AHORRO DEL MICROEMPRESARIO



Resumen de esta sección:

- En la mayoría de las familias estudiadas, los hombres toman solos las decisiones familiares, aun cuando no fueran la única fuente de ingreso familiar.
- La mayoría de los hogares de los microempresarios en nuestro estudio particularmente los de las mujeres dependen de otras fuentes de ingreso además de los generados por la microempresa.

- Un número significativo de familias de bajos recursos tienen ahorros, que varían entre US\$29.00 mensuales por familia de mujeres microempresarias, hasta un promedio de US\$18.00 por mes para las familias de los hombres microempresarios.
- Las mujeres gastan sus ahorros, ligeramente, más en el consumo familiar, mientras que los hombres gastan algo más de sus ahorros familiares en inversiones relacionadas con negocios.

Comportamiento de las Mujeres en el Mercado de Trabajo

El hecho de que la mujer sea dueña de su empresa promueve su independencia y autonomía como gerente. Sin embargo, su posición subordinada y sus múltiples obligaciones en la esfera reproductiva desbordan hacia el mercado laboral y el sector informal, restringiendo su acceso a los recursos (Faulker y Lawson 1991). Por ejemplo, el estudio realizado por Babbs en 1986, sobre las mujeres en los mercados de la región andina, encontró que los hombres y las mujeres vendían artículos similares, pero que los negocios de los hombres eran a mayor escala porque tenían mayores recursos de capital que obtenían de otras formas de empleo. Los hombres tenían también mayor movilidad para viajar a centros de producción, con el fin de adquirir bienes y, consecuentemente, podían vender mayor cantidad de productos manufacturados a menores precios que las mujeres (Babb 1986). Este caso ilustra cómo el microempresario que carece de labores reproductivas, puede tomar decisiones de negocios que les da un margen de competencia con relación a sus contrapartes femeninas. Encontramos muchos de estos casos, aunque no encontramos diferencias en los estilos gerenciales de los hombres y mujeres.

Nuestra investigación sugiere que los aspectos específicos de las prácticas gerenciales de la mujer están influenciados por la naturaleza y el nivel de las responsabilidades reproductivas que frenan la eficiencia de la mujer; en otras palabras, algunas funciones gerenciales de la mujer se ven afectadas, más que otras, por sus responsabilidades reproductivas. En particular, el manejo del tiempo, la administración del recurso humano disponible, la distribución de responsabilidades y la cantidad de tareas empresariales. Por tanto, pareciera que las mujeres administran diferentes niveles de eficiencia en distintos momentos de la vida familiar. Cuando las presiones de las responsabilidades reproductivas de las mujeres disminuyen ya que los niños son capaces de cuidarse a sí mismos o pueden contribuir a la microempresa, los estilos gerenciales del hombre y de la mujer no parecen ser, significativamente, diferentes.

Con base en estos resultados, diseñamos un modelo de tres niveles que distingue entre las funciones gerenciales que parecen estar más afectadas por labores del hogar y por las responsabilidades familiares (tareas de Nivel Uno), llegando hasta funciones gerenciales que parecían estar desempeñadas,

virtualmente, igual por hombres que mujeres microempresarios por ejemplo menos afectadas por las responsabilidades reproductivas de la mujer (tareas de Nivel Tres).

El siguiente análisis describe nuestras observaciones en los siguientes tres niveles:

- **Nivel Uno:** Las tareas gerenciales de la mujer, en este primer nivel, parecen estar afectadas adversamente por las condiciones de género. Aquí encontramos las mayores divergencias entre los patrones de manejo del tiempo del hombre y de la mujer (las mujeres dedican menos tiempo a la empresa y al trabajo gerencial). Estos factores, unidos a la falta de experiencia laboral previa de la mujer, definitivamente, contribuyen a un crecimiento más lento y desigual de la empresa.
- **Nivel Dos:** En las tareas de nivel dos, las responsabilidades reproductivas interfieren menos con las decisiones de la mujer. Las diferencias disminuyen entre los modelos de hombres y mujeres respecto al funcionamiento de estas, incluyendo la administración de recursos financieros (las mujeres inician sus negocios con menos capital y tienden a invertir una proporción menor de sus ganancias hacia sus negocios), las inversiones, y ahorros (las mujeres presentan una ligera tendencia a preferir dinero líquido). Respecto a estas prácticas específicas, las diferencias entre hombres y mujeres fueron menos agudas que en las tareas de Nivel Uno, aunque los contrastes seguían siendo significativos.
- **Nivel Tres:** Las tareas gerenciales del Nivel Tres se relacionan directamente con las demandas del mercado. Encontramos menos diferencias en la práctica gerencial de hombres y mujeres microempresarios. Aunque estaban presentes, las responsabilidades reproductivas de la mujer parecen tener un menor impacto que el mercado de trabajo, en determinar la gestión de las mujeres. Encontramos que en relación con los proveedores, la fijación de precios y el mercadeo de los productos, los hombres y las mujeres microempresarias tendían a comportarse de manera similar en el comercio, los servicios y las microindustrias. A este nivel, las diferencias de género parecen desaparecer en lo referente a la toma de decisiones y al desempeño profesional.

Se exploraron más a fondo las tareas gerenciales del Nivel Tres, donde la diferencia entre las prácticas gerenciales de hombres y mujeres es mínima: fijación de precios, mercadeo y estrategias para enfrentar descensos económicos periódicos. Donde se encontraron diferencias de género en la forma de afrontar estas tareas, se vio que estaban fuertemente ligadas a responsabilidades relacionadas con el género. Por ejemplo, el hecho de que las mujeres fueran reacias a buscar nuevos mercados para sus productos, estaba directamente relacionado con la necesidad de cercanía y disponibilidad para sus familias.

i. Fijación de precios

Encontramos que, en la mayoría de los casos, tanto hombres como mujeres microempresarios, subestimaban los costos reales de producción y fijaban precios muy bajos a sus productos para ganar utilidades marginales. A continuación analizamos los informes de microempresarios respecto a los principales factores asociados con la fijación de precios:

a. Costos de insumos y Gastos Generales

Los microempresarios, dado que tienen un capital de trabajo muy limitado, rara vez pueden obtener insumos y suministros en grandes cantidades y a precios favorables, lo cual les daría mayor margen de ganancias. Esta falta de liquidez se vuelve un cuello de botella para poder expandir las microempresas. Sólo un 22% de las mujeres y un 25% de los hombres de la muestra, compraban sus materias primas a crédito; es decir, que la mayoría dependía de fuentes de préstamos formales o informales.

Además, los empresarios que buscan mejores precios dependen, generalmente, de proveedores lejanos, lo que requiere viajar y aumentar los costos finales de la materia prima. Este costo tiene un impacto particular en las mujeres, cuyo tiempo se ve limitado por las responsabilidades familiares. Como resultado, las mujeres se ven obligadas, más que los hombres, a pagar más por el capital de trabajo, para poder comprar mayores cantidades de materia prima.

Este era el caso especialmente de las mujeres microempresarias de Bolivia y Guatemala, la mayoría de las cuales trabajaban en comercio. Por ejemplo, las mujeres bolivianas que venden sus productos en las plazas de mercado semanal, siguiendo los días de feria o mercado de los pueblos, deben asegurarse que tienen suficientes productos y capital de trabajo para abastecerse, por lo menos, para las ventas de una semana. Este tipo de requisito puede crear una relación de dependencia y una subordinación del microempresario a los proveedores, ya que éstos, generalmente, se niegan a negociar precios y condiciones de pago.

Unos pocos microempresarios de los estudiados, con pequeñas diferencias entre los hombres y las mujeres, tienen habilidad técnica para determinar los costos reales de producción de sus productos. Los cálculos del microempresario sobre el costo real del dinero (a saber: el interés sobre los préstamos para capital de trabajo) no es un factor en el cálculo de sus precios. Sólo un 17% de los microempresarios toman en cuenta los costos del transporte de los productos y sólo un 13% calcula costos de electricidad y combustible en el precio final de los productos, aunque éstos sean uno de sus mayores gastos.

¹³ Los costos de mantenimiento del equipo y maquinaria, que también deben ser incluidos, se calculan en el valor del producto sólo en el tres por ciento de los clientes estudiados, quizás porque muy pocos empresarios utilizan tecnología en sus empresas.

Mientras que el 35 % de los microempresarios pagaban alquiler por el sitio de trabajo, ninguno lo tiene en cuenta al fijar el precio final del producto. Además, muchas familias subsidian muchos de estos costos, al tener la microempresa en la casa; estos incluyen electricidad, agua y espacio, los cuales son excluidos cuando se determinan los precios de venta de los productos.²⁵

b. Costos de Mano de Obra

En el 72% de las empresas, la única mano de obra disponible era la del empresario y la de sus familiares. En estas empresas, generalmente, no se paga la mano de obra (sólo en 18% la mano de obra familiar es pagada), y es excluida de los cálculos del costo real de los productos.

Como lo hemos anotado, menos mujeres que hombres tienen empleados con salario, pero ninguno de los dos incluye el costo de mano de obra a la hora de fijar el precio de sus productos. Sólo un 7% de los microempresarios (hombres y mujeres), que contratan empleados diferentes a familiares, incluyen la remuneración que pagan a sus empleados, en la determinación del precio de sus bienes o servicios.

Durante períodos de alta demanda, como a mediados o a fines de año, el 20% de los microempresarios contrata personal temporal para cubrir sus actividades de producción y venta. Como estos empleos son temporales, los propietarios también fallan en tomar en cuenta este costo de mano de obra al calcular el precio de sus productos. Muchos de los microempresarios no tenían en cuenta ni cuantificaban el costo de mano de obra de sus esposas. Debido a la subordinación de sexo, pueden considerar inapropiado el hacerlo y además se equivocarían en fijar el valor del trabajo realizado por la mujer. Además, las mujeres subvaloran también su propio trabajo; por tanto, las ganancias de los hombres y de las mujeres son bajas en razón a una política de precios inadecuada.

ii. Mercadeo

Una segunda área de gerencia donde encontramos pequeñas diferencias entre hombres y mujeres es la de mercadeo. Los microempresarios dependen de cuatro tipos de mercados primarios, definidos por la proximidad o lejanía de sus viviendas: el mercado inmediato, el de la vecindad del microempresario, el mercado del pueblo es un poco más cercano al de la vecindad los mercados o ferias de las ciudades pequeñas o pueblos y mercados en otras ciudades, que requieren que el microempresario se desplace a un sitio diferente de su vivienda.

La Gráfica 6, en la siguiente página muestra cómo algunas mujeres tienden a preferir los mercados cercanos a sus hogares, mientras que los hombres, en cierta medida, buscaban mercados en lugares más lejanos. La mayoría (61%), sin embargo, busca mercados similares para sus productos.



Los microempresarios tienen en cuenta varios criterios cuando eligen su mercado. Primero, las responsabilidades domésticas y la necesidad de cuidar a sus hijos, llevó al 22% de las mujeres a localizar su sitio de mercadeo cerca a sus hogares. Aunque esto les facilita sus tareas reproductivas, sus negocios pueden verse afectados por interrupciones de tipo familiar; además, los mercados de las mujeres pueden atomizarse en sus vecindarios, limitando su potencial de competencia. Por lo tanto, la mayoría de las mujeres buscan mercados lejos de sus vecindarios inmediatos, pero dentro del límite municipal, con el fin de buscar mayores ganancias, aunque los viajes compliquen sus responsabilidades de hogar. En un 42% de hombres y mujeres estudiados, las ventas son manejadas por los propios empresarios. En la mitad de los casos el control de las ventas es compartido o delegado a miembros de la familia. El 9% ha delegado en un empleado las ventas, especialmente, en microempresas dirigidas por hombres.

iii. Estrategias de Supervivencia en Períodos de Escasez

Los mercados del sector informal experimentan inevitablemente ciclos de crecimiento y de estancamiento, que reflejan las tendencias en la economía regional o nacional. Los dueños de microempresas deben ser capaces de adaptarse constantemente a períodos de riesgos relativamente altos y bajos. Cuando la demanda es baja, se valen de refinadas estrategias para sobrevivir a períodos de depresión económica.

Encontramos que los hombres y mujeres emplean dos estrategias similares: reducir la producción y variar sus productos y servicios. Los hombres buscan nuevos mercados y reducen los gastos familiares, las mujeres son menos inclinadas a hacerlo, aun en tiempos de crisis. Se utilizan muchas otras estrategias con menos frecuencia, virtualmente, tanto por hombres como por mujeres. El Cuadro 6 presenta las soluciones anotadas para superar los períodos de baja demanda.

CUADRO 6: ESTRATEGIAS DEL MICROEMPRESARIO EN PERIODOS DE BAJOS INGRESOS

| PRINCIPALES ESTRATEGIAS | MICROEMPRESARIOS | |
|--------------------------------------|------------------|---------|
| | HOMBRE % | MUJER % |
| REDUCE PRODUCCION | 26 | 25 |
| OFRECE BIENES Y SERVICIOS DIFERENTES | 16 | 19 |
| BUSCA OTROS MERCADOS | 22 | 12 |
| CAMBIA PRECIOS | 9 | 14 |
| UTILIZA SUS AHORROS | 7 | 9 |
| REDUCE LOS GASTOS FAMILIARES | 10 | 5 |
| SOLICITUD DE CREDITOS | 2 | 6 |
| HORAS EXTRAS | 3 | 6 |
| BUSQUEDA DE EMPLEO | 2 | 3 |

La reducción de la producción y la variación en los productos y servicios fueron las estrategias más utilizadas por hombres y mujeres en la muestra. Ya que las inversiones de las mujeres eran relativamente pequeñas y sus procesos de producción bastante sencillos, las microempresarias podían adaptarse fácilmente a las circunstancias, cambiando o variando los procesos de producción a fin de ofrecer otros productos y servicios. Por ejemplo, una mujer que hacía ropa deportiva, podía cambiar y elaborar otro tipo de productos, como uniformes para colegios, con el fin de responder a las demandas del momento. Reducir la producción es menos costoso para empresas pequeñas que para empresas grandes, pues tienden a tener menores costos fijos. Los negocios más grandes tienen que continuar cubriendo sus gastos generales y los salarios, aunque la producción se reduzca.

Una vez que se agotaron estas estrategias, los hombres y mujeres de la muestra utilizaron otras alternativas. La búsqueda de nuevos mercados implica hacer viajes y utilizar nuevas técnicas de mercadeo. Ya que el tiempo que las mujeres dedican a las responsabilidades del hogar les resta movilidad, casi el doble de hombres que de mujeres utilizó esta estrategia. La reducción de los gastos familiares fue más utilizada por el doble de hombres que de mujeres, como medio de atravesar tiempos difíciles. Las mujeres ponían en primer plano las necesidades de la familia inmediata al distribuir sus ingresos y eran bastante reacias a utilizar esta estrategia. Los hombres, sin embargo, tendían a dar mayor prioridad a su empresa.

No se encontraron diferencias de sexo significativas en la utilización de las siguientes estrategias, las cuales fueron utilizadas con menos frecuencia, para sobrevivir períodos de depresión económica.

Retiro de ahorros:

Es ligeramente más probable que las mujeres gastaran sus ahorros, sea para cubrir el consumo familiar o para fortalecer el negocio (por ejemplo, para ensayar un nuevo producto).

Bajar precios:

Cambiar los precios es bastante común en los negocios. Las mujeres trataban de hacerlo con productos que estaban en reserva o que no habían tenido mucha salida. En la medida en que los precios caían, se obtenían mayores ingresos de ventas, así se aliviaba en cierta medida la crisis temporal, aunque los márgenes de ganancias fueran menores.

Solicitud de crédito:

Esta es la estrategia menos utilizada por los microempresarios. Se encontró que los hombres la utilizaban menos que las mujeres. Esta renuencia muestra la cautela de los microempresarios al endeudamiento en condiciones de alto riesgo. Para algunos de ellos el préstamo es una buena alternativa si se aplica en el pago de deudas de la microempresa para comprar materia prima o mercaderías o para ofrecer nuevos productos. Esta solución es riesgosa si el préstamo se utiliza para el consumo familiar, ya que puede incurrirse en gastos adicionales que no se anticipan, incluyendo los intereses de la deuda.

Trabajar más horas o buscar otro empleo:

Cuando la demanda era baja para los productos o servicios de su microempresa, algunas mujeres buscaban otros empleos durante el día, (servicio doméstico), dejando las ventas a sus hijos o abriendo el negocio más tarde durante el día. En un ejemplo extremo, algunas mujeres bolivianas que no podían vender su mercancía durante las horas normales de trabajo, permanecían en la venta hasta media noche.

iv. Las Mujeres como Gerentes: Conclusiones

Si reconocemos la realidad de las múltiples limitaciones impuestas a las mujeres por sus roles reproductivos, es de esperar que los servicios de la microempresa deban adaptarse para ayudar a la microempresaria a ser más efectiva. Resumen de nuestros resultados sobre las diferencias y similitudes entre los estilos de gestión de hombres y mujeres:

Similitudes

- Tanto hombres como mujeres microempresarios, tienen dificultades para calcular los costos reales de producción.
- Cuando la demanda es baja, hombres y mujeres restringen los niveles de producción y varían los productos y servicios que ofrecen.
- En el desempeño de funciones gerenciales que se relacionan directamente con las demandas del mercado y cuando las presiones ocasionadas por

las funciones reproductivas se minimizan, los estilos gerenciales de las mujeres y de los hombres no se diferencian mayormente.

Diferencias:

- Las mujeres inician sus negocios con menos experiencia de trabajo y conocimiento del sector, que los hombres. La falta de experiencia laboral puede contribuir a la norma que se presenta en las empresas de mujeres de un período de iniciación largo, un crecimiento desigual y menor tamaño.
- Las mujeres que manejan un negocio dependen más que los hombres microempresarios de fuentes adicionales de ingreso de la familia. Como resultado, se cuenta con un menor número de familiares para trabajar en la microempresa. Sin embargo, los ingresos adicionales de la familia pueden llevar a que las mujeres tengan mayor capacidad de endeudamiento.
- Cuando la demanda es baja, las mujeres tienden menos que los hombres a bajar el consumo familiar o a buscar mercados nuevos o distantes.
- Las mayores diferencias detectadas entre la gestión de los hombres y de las mujeres, están relacionadas con el manejo del tiempo, del trabajo y en menor medida, con los patrones de inversión y de ahorro:
 - El porcentaje de tiempo que la mujer dedica a su negocio es menor que el de los hombres. Esto se debe, primordialmente, a las presiones de tiempo causadas por la crianza de los niños y las tareas del hogar.
 - Los familiares de las mujeres microempresarias tienden a trabajar menos en sus empresas, trabajan menos horas y ganan menos que los familiares de los hombres microempresarios; además, estos trabajadores son, en general, menos estables que los familiares que trabajan en las microempresas de hombres.
 - Las mujeres gastan en el consumo familiar un poco más que los hombres, de sus ganancias o ahorros mientras que los hombres gastan, ligeramente, un poco más en gastos relacionados con el negocio.
 - A las mujeres les gusta más que a los hombres, optar por tener ahorros líquidos en una institución, en lugar de guardar su dinero sobrante en la casa.

CAPITULO IV

PROPUESTAS DE INTERVENCION

La mayoría de los programas de generación de ingresos y capacitación para la microempresa fallan en considerar un solo tema que es tal vez lo más crítico para la capacidad administrativa de la mujer: La administración del tiempo ²⁶ de las labores familiares y aquellas relacionadas con el trabajo. -Funciones del Nivel Uno- emergen en nuestra investigación como áreas que imponen la mayor carga para la mujer. De ahí que nuestras recomendaciones para enfocar las metodologías de capacitación, se enfocan en aquellos aspectos que afectan principalmente a las mujeres microempresarias. A continuación, se tratan las funciones del Segundo Nivel que se centran primordialmente en la administración financiera, en la cual la tendencia de los microempresarios es mezclar las fuentes financieras familiares y del negocio en un solo fondo familiar. En el Nivel Tres, la capacitación incluye las funciones tradicionalmente asociadas con administración de pequeños negocios, costos y mercadeo.

Además de las anteriores recomendaciones de mujeres, proponemos en este capítulo una serie de adaptaciones e innovaciones en los servicios de la microempresa, para mejorar su efectividad en la atención a los negocios de mujeres. Las recomendaciones están diseñadas para que las instituciones conozcan más acerca de la perspectiva de género en la administración de programas de microempresa y también de las características de las mujeres y aquellos aspectos que afectan su eficiencia.

Asimismo, para que adapten sus operaciones de servicio a la microempresa con el fin de responder mejor al trabajo de la familia, ofrecer servicios de ahorro orientados a sus necesidades y para adoptar sistemas de control que permitan hacer un seguimiento al desempeño de la mujer. Las innovaciones sugeridas para los servicios de la microempresa deben ser diseñados de acuerdo con los siguientes criterios: ser eficaces en función de los costos, repetibles, capaces de operaciones de escala y permitir el control sistemático y la evaluación.

²⁶ Leghom y Parker (1981) anotan que muchos programas de desarrollo de la comunidad cuentan con el trabajo no remunerado de las mujeres. Las mujeres que ocupan posiciones de liderazgo en la comunidad, experimentan más presiones, porque se espera que ellas supervisen la distribución de los recursos para los programas de desarrollo (Moser 1989).

Capacitación para las Mujeres Empresarias

Muchos profesionales consideran que el hombre está más preparado que la mujer para beneficiarse del entrenamiento para la microempresa. En un programa de entrenamiento del Banco Mundial, se encontró que el rendimiento entre hombres mexicanos que tenían experiencia laboral previa, era mayor que en las mujeres. Basados en un estudio del programa, Revenga, Ribout y Tan (1992), concluyeron que el impacto de los programas de capacitación dependía de las características de los participantes. La capacitación está típicamente diseñada para los hombres propietarios de microempresas, y no tiene en cuenta los bajos niveles de alfabetización de la mujer, la falta de experiencia previa en los negocios, las múltiples responsabilidades y el cansancio crónico. La capacitación para mujeres empresarias debe utilizar un lenguaje y conceptos familiares, y acomodarse a los horarios agitados de la mujer que tiene reuniones en lugares accesibles en fines de semanas o por las tardes, cuando sus negocios generalmente están cerrados. La capacitación también debe llevarse a cabo en sesiones breves para compensar la fatiga, la cual puede dificultar la concentración en la mujer. La capacitación debe ser práctica, debe incluir herramientas que permitan a la mujer forjar sus propias estrategias, e ir acompañada de oportunidades para la reflexión. Dado que la mayoría de las mujeres microempresarias dependen del trabajo de la familia, los miembros de la familia que trabajan en el negocio pueden ser invitados a participar en la capacitación, particularmente en las discusiones acerca de cómo administrar la división del tiempo y del trabajo. La capacitación debe ser cuidadosamente vigilada y evaluada. Finalmente, ya que muchas mujeres propietarias de microempresas son emigrantes recientes, marginalmente alfabetas y poco familiarizadas con servicios urbanos, los directores de programa y los entrenadores deben estar preparados para informar a las mujeres del gobierno y a las entidades privadas dispuestas a ayudarlas con servicios de salud, asistencia en vivienda, cuidado de los niños, alfabetización, ayuda legal y servicios sociales relacionados.

El siguiente es un ejemplo del contenido que puede incluirse en un entrenamiento de administración para mujeres microempresarias.

NIVEL UNO

- Administración de recursos humanos, económicos y financieros
- La economía familiar.
- Distribución del trabajo en la microempresa.
- Administración y economía del tiempo: evaluación de las responsabilidades reproductivas y de las responsabilidades empresariales; corresponsabilidad de los miembros de la familia.
- Relaciones de género.

NIVEL DOS

- Administración financiera; inversiones y ahorro del hogar y de la empresa.
- Herramientas para la negociación institucional y financiera.
- Introducción a la administración de negocios.
- Relaciones de género II

NIVEL TRES

- Administración de negocios y factores asociados con su eficiencia: compras, costos, mercadeo.
- Liderazgo empresarial: técnicas de negociación, técnicas de organización, innovación e iniciativa en mercado.
- Relaciones de género III.

Capacitación Institucional para Programas de Microempresa

El personal que trabaja en las instituciones que efectúan préstamos a la microempresa, en todos los niveles, debe ser sensible a las necesidades específicas de la mujer como administradora. Deben sostenerse discusiones abiertas sobre las restricciones de los múltiples roles de la mujer en general y de la mujer como administradora, así como los medios prácticos para trabajar con ellas.

La capacitación del personal también debe tratar las actitudes sociales acerca del status de la mujer y las relaciones entre hombre y mujer en la sociedad. La siguiente es una lista del posible contenido para adelantar dicha capacitación:

- La Mujer y su perspectiva de desarrollo; actitudes hacia la mujer y al cambio social, relaciones de género.
- Microempresa y la mujer como administradora.
- Factores que influyen en la administración eficiente de la microempresa por parte de la mujer, y que están asociadas con el crecimiento y el desarrollo.
- Herramientas de evaluación y seguimiento en la gestión de la mujer y en su unidad económica.
- Herramientas para la evaluación del crédito destinado para mujeres.
- Características de los servicios financieros para mujeres.
- Herramientas para la capacitación de las mujeres.

Operaciones Institucionales

Las instituciones que tienen un compromiso con las microempresas y las mujeres, deben vigilar su cartera de préstamos, tanto en número como en colocación de cartera, para asegurar que un porcentaje mínimo de la misma sea dirigido para el crédito a negocio de mujeres. Como los créditos para mujeres pobres tienden a ser pequeños, la escala de compromiso institucional debe evaluarse más por el número de préstamos a la mujer que por la cantidad prestada. Las instituciones deben evitar alargar créditos de grandes montos a un número pequeño de emplearios, ya que esto reduce su capacidad para prestar a las mujeres más pobres.

Las siguientes son sugerencias para adaptar tecnologías a los negocios de mujeres, enfocando mecanismos descentralizados y flexibles para la adaptación del crédito y la capacitación:

- Oficinas locales cerca de la ubicación de los negocios de los clientes; la descentralización puede llevar a una mayor eficiencia en las operaciones de crédito, a costos más bajos, y con mayor acceso para las mujeres microempresarias.
- Ofrecer capacitación para grupos pequeños en las zonas donde están localizados los negocios de los clientes.
- Que los programas tengan en cuenta el tiempo doble y la jornada de la mujer.
- Diseñar sistemas de información en los servicios financieros y de capacitación, que se adapten a las características de los negocios de las mujeres (ejemplo: un solo fondo familiar, utilización de trabajo esporádico y familiar, etc.).

i. Análisis de Crédito

Un instrumento esencial para aprobar préstamos es la información de la microempresa y del prestatario, incluyendo información básica sobre el negocio, que permita al oficial de crédito y al comité de aprobación de préstamos tomar una decisión acerca de las condiciones del préstamo.

El análisis del crédito debe incluir indicadores propios a la administración de la microempresa por la mujer, tales como, análisis de la utilización de los recursos familiares y del trabajo en el negocio, así como las presiones ejercidas en el negocio por las demandas del hogar. Estos factores deben estar incorporados entre los elementos que utilizan los oficiales de préstamo o promotores, como medios de valoración.

La siguiente es una lista de algunos de los indicadores que podrían incluirse entre los instrumentos de evaluación del análisis de créditos.

- Capacidad de préstamo basado en un solo fondo familiar.
- Amplitud de la dependencia económica de los miembros de la familia en los beneficios generados por la microempresa.
- Capacidad de producción de la microempresa basada en la capacidad laboral de la familia.
- Capacidad de las mujeres para dedicarse a la microempresa en relación con Ayuda de la familia.
- Capacidad familiar para ahorrar; características del ahorro.
- Utilización y administración del dinero tanto en la familia como en la microempresa.
- Posibilidades para la microempresa: planes a corto y mediano plazo.

ii. Ahorros

Aún queda mucho por aprender acerca de los ahorros entre los pobres. Las investigaciones sugieren que frecuentemente hay un desbalance en el cual, el pobre y las microempresas, tienen mayor acceso a los servicios de ahorro que a los servicios de crédito (González Vega, 1993). Pero los servicios de ahorro y los productos para captación del mismo, podrían estar mejor diseñados para hacer un uso efectivo del ahorro, y para responder de una manera mejor, a la capacidad de los microempresarios por su interés en ahorrar (Otero, 1989a).

Los servicios de ahorro deben estar orientados hacia la provisión de beneficios a la familia. Por ejemplo, los programas de ahorro podrían incluir no sólo una libreta de ahorros, sino también productos específicos tales como planes educativos de ahorro, en que el usuario aparta, periódicamente, fondos para la educación de los hijos. Esto podría minimizar el riesgo de desviación de los fondos para otros propósitos.

iii. Registros Desagregados por Género

La desagregación sistemática de los datos del cliente por género es esencial para asegurar que los servicios contribuyan, en efecto, al crecimiento de los negocios a cargo de mujeres. Los indicadores de control deben desarrollarse para obtener una información detallada acerca de las microempresas de mujeres (comparadas con las de los hombres) en un sistema simple y eficiente de información gerencial.

El control y monitoreo deben apuntar a la planificación y modificación de intervenciones, ajustadas a responder a las demandas del cliente y a evaluar el impacto de tales intervenciones, particularmente en las mujeres. Dicho control y monitoreo debe tener como resultado una evaluación precisa de los impactos del servicio de crédito, del servicio de ahorro y de los programas de

capacitación en las microempresas participantes y en la administración de los negocios manejados por mujeres.

Conclusión

El principal resultado de nuestro estudio de las mujeres como administradoras de una microempresa, es que la mayor parte de las diferencias entre las oportunidades administrativas de hombres y mujeres están relacionadas con la administración del tiempo de trabajo y, en menor medida, con patrones de inversión y ahorro. En cada caso, las diferencias reflejan un mayor interés de la mujer hacia su familia y sus responsabilidades. Nuestro segundo resultado importante es que la mujer, efectivamente, se enfrenta con las restricciones de sus múltiples roles, adaptando una estrategia de administración de su tiempo. Un tercer resultado, menos relacionado con la administración de la mujer, aunque, sin embargo, una contribución significativa para el análisis del sector informal, es que las familias pobres reciben ayuda aunque limitada de otros miembros de la familia. Otro resultado es aún más sorprendente: gran número de familias pobres en América Latina ahorran dinero y prefieren los ahorros institucionales, en donde también pueden adquirir préstamos para capital de trabajo.

Nuestras recomendaciones para dar respuesta institucional a las necesidades específicas de las mujeres microempresarias, basadas en estos resultados, son contribuir a los esfuerzos para el desarrollo en todo el mundo, para garantizar el acceso de las mujeres pobres a los servicios financieros y de capacitación que requieren sus negocios. Será necesaria una vigilancia continua y una mayor investigación para profundizar nuestra comprensión de las dinámicas complejas del sector informal y para continuar puliendo estrategias a fin de ayudar a las microempresas de mujeres. Esperamos que las experiencias de ACCION en comprometer al personal del programa de Grupos Solidarios en la región, que está en el proceso de diseñar y conducir la investigación, pueda servir como modelo para futuros estudios del sector.

ANEXO

CARACTERISTICAS DE LOS PROGRAMAS Y PAISES QUE PARTICIPARON EN LA INVESTIGACION

CARACTERISTICAS DE LOS PROGRAMAS Y PAISES QUE PARTICIPARON EN LA INVESTIGACION²⁷

Todos los programas que participan en la investigación están afiliados a la Red de ACCION International que comprende organizaciones financieras de microempresa, y transfiere una metodología para los servicios de las microempresas que ha sido desarrollada durante más de treinta años. Las metas y metodologías fundamentales para el servicio son comunes entre los programas, pero cada una ha hecho adaptaciones que concuerdan con las características particulares de su país. Para dar un contexto en el que se desarrolló este Anexo presenta una visión general de cada país y programa participante.

A. CONTEXTO DE LOS PAISES PARTICIPANTES

En esta sección se presenta una reseña de cada país y programa participante como marco de referencia de la investigación.

1. Bolivia

Con una extensión territorial de 1,1 millones de kilómetros cuadrados y uno de los más bajos índices latinoamericanos de densidad poblacional, Bolivia posee indicadores sociales y económicos que lo sitúan como el país más pobre de América del Sur. Estimaciones del Banco Mundial (1990) señalan que en el año 1989, la población total era de 7.1 millones de habitantes, presentando una tasa de crecimiento poblacional de 2.8% anual. Mientras la tasa de mortalidad infantil es de 106 niños por cada 1000 nacidos vivos, la esperanza de vida al nacer es de 53.7 años para los bolivianos de ambos sexos, colocándose por debajo del resto de los países de la región para los cuales este indicador es de 67 años. Más de la mitad de la población total no tiene acceso a agua potable, siendo crítico este indicador especialmente para la población rural ya que sólo el 27% disfruta de ese servicio.

²⁷ Queremos expresar nuestros agradecimientos por la elaboración de los primeros borradores de este capítulo a Rosalía Tesillo, Fundación Mario Santo Domingo, Colombia; Claudia Cisneros, CEAPE, Brasil; Ronald Reque, PRODEM, Bolivia, Deborah Mejía, GENESIS, Guatemala y Olga Rodas, PROSEM, Guatemala.

En 1989, el Producto Nacional Bruto per cápita se estimó en US\$ 620 y la prevalencia de desnutrición para la población inferior a cinco años era del 18%. La cuarta parte de la población total era analfabeta, pesando especialmente el grupo poblacional femenino con un 35% sin educación formal.

Estas características de pobreza se han agravado a partir de la década de los 80, cuando descendieron los precios mundiales de los principales productos de exportación (gas natural, caña de azúcar, café, madera, soya) y continuó el creciente aumento de la deuda externa. La crisis económica provocada por esta situación tuvo como consecuencia un alto desempleo y una hiperinflación que llegó a colocarse en el 24,000% en 1983. En 1984, el gobierno de Bolivia devaluó la moneda en un 300%, produciéndose presiones sociales que favorecieron la posición de suspender el pago de la deuda externa. (ACCION Internacional, 1992a).

Con la asistencia y apoyo de organismos internacionales, particularmente del Fondo Monetario Internacional, se impuso un drástico programa de austeridad con la finalidad de rescatar la deteriorada economía boliviana. Este programa de ajuste resultó ser uno de los más exitosos llevados a cabo en Latinoamérica. La inflación fue reducida a un 20 % anual y la tasa de crecimiento económico alcanzó el 4.1 % en 1991, colocándose este índice entre los más altos de la región. Sin embargo, la aplicación de las políticas de ajuste orientadas a satisfacer las exigencias de la deuda externa, combinado con el debilitamiento de la competitividad en los mercados mundiales, ocasionó una marcada caída de los salarios y un impacto desigual en grupos poblacionales y sectores económicos (ACCION Internacional, 1992a).

Además de los altos costos sociales y políticos involucrados en la aplicación de programas de ajuste estructural, Bolivia presenta algunos aspectos que dificultan la ejecución de programas que favorezcan a las poblaciones mayoritarias. El primero tiene que ver con las comunicaciones terrestres. Siendo un país extenso y de población escasa, el acceso por vía terrestre para llegar a comunidades en puntos geográficos distantes es muy limitado. En 1989 el país apenas contaba con 39,824 kilómetros de carretera (Banco Mundial, 1991), por lo que un análisis de costo-beneficio para el desarrollo de programas de pequeño impacto relativo desestimula su ejecución.

Otro aspecto se relaciona con los movimientos migratorios. La creciente concentración de actividades económicas y administrativas en las grandes urbes y el deterioro de las condiciones de vida en las áreas rurales, intensificaron la migración campo-ciudad que ya venía ocurriendo desde la década de los setenta. Actualmente, la mitad de la población vive en zonas urbanas y en los primeros cinco años de la década de los ochenta, se llegaron a registrar tasas de crecimiento urbano por encima del 10 %. La consecuencia más negativa la tuvo el empleo: el desempleo pasó del 6% de la PEA urbana en 1976 al 17% en

1986 (Casanovas, 1986a). La masa de desempleados sigue en aumento y la capacidad del sistema económico formal para absorberlo es precario.

Con la inflación, el aumento del costo de la canasta familiar afectó particularmente a los hogares que dependían de salarios, viéndose una gran parte de esta población en la necesidad de recurrir a estrategias innovadoras para mantener los consumos mínimos familiares. Las actividades productivas informales dieron respuesta a estas necesidades.

El sector informal de la economía boliviana creció abruptamente, llegando a emplear a más del 75 % de la población económicamente activa, con una representación femenina equivalente al 72 % de esa población. Esta notoria expansión del sector informal se percibió desde el primer momento en Bolivia, como en el resto de los países de la región, como una etapa transitoria hacia la estabilidad de una economía moderna. Su inserción a la economía nacional y su funcionalidad para cubrir y asegurar algunas actividades productivas, comerciales y de servicios, le han transformado en elemento estructural de la economía nacional (Bonilla y Rodríguez, 1992).

Este cambio en la estructura de la economía nacional es considerado por algunos analistas como uno de los más importantes de esta época (Morales, 1986). De hecho, el sector informal boliviano se ha convertido en el mayor generador de empleo. De 1980 a 1984 el sector formal registró un descenso en su participación de la PEA de 42 % a 37 %, mientras el sector informal aumentó del 53 al 58% (ACCION Internacional, 1992). En 1983 el 95% de los establecimientos económicos del país eran informales (Casanovas, 1986).

Sin embargo, muchas empresas informales establecen puntos de contacto con el sector formal, como una manera de compensar la ineficiencia de una economía atrasada, con bajos salarios, sin seguridad social y muy particularmente, con la mano de obra de la mujer, que asume una forma de vida caracterizada por la *auto-sobre-explotación*, donde el trabajo se comparte entre actividades domésticas y trabajo por cuenta propia (Morales, 1986).

Si bien en esta nueva situación el rol de la mujer ha sido fundamental, algunos aspectos culturales de Bolivia constituyen factores limitantes en la ejecución de planes y programas. En el país se hablan varias lenguas además del español, entre las que se incluyen el Quechua, el Aimara y el Tipuguaraní.

El esfuerzo planificador de asistencia y consolidación del trabajo femenino se hace particularmente complejo en Bolivia, por cuanto existen diferencias étnicas y sobre todo, una diversidad cultural marcada en donde prevalece la representación social masculina de la familia.

No obstante, el incremento de la participación de la mujer en la economía informal se explica principalmente por la necesidad de contribuir al mantenimiento del deteriorado ingreso familiar.

Dentro de esta última consideración, es de notar que el 68% de los trabajadores independientes son jefes de hogar y que de ellos, más de la cuarta parte son mujeres (Morales, 1986).

De ahí el interés registrado en Bolivia de llevar a cabo programas que le asignen al trabajo de la mujer, la posibilidad de fortalecer estas actividades económicas sobre la base de promover la eficiencia y la inversión, así como desarrollar estas nuevas modalidades de organización del trabajo familiar en unidades de producción, donde la mujer sea responsable del hogar y empresaria.

2. Brasil

Brasil es el quinto país del mundo en cuanto a extensión territorial, con 8.5 millones de kilómetros cuadrados. Con las selvas más densas y enormes reservas mineras y madereras, tiene el sistema fluvial más grande de la tierra. Este territorio soporta una población de 153 millones de habitantes, equivalente a más del 40% de la población de América del Sur (ACCION Internacional, 1992b).

Su tasa de alfabetismo se sitúa en 81% y, según las estimaciones más recientes del Banco Mundial, Brasil presenta una mortalidad infantil de 59.9 niños por mil nacidos vivos, colocándose por encima del promedio para América Latina y el Caribe (51.7%). La esperanza de vida de la población es de 65.6 años (Banco Mundial, 1991).

A partir de 1950, Brasil entró en una etapa de transición. De una economía fundamentalmente agropecuaria pasó a una economía urbano-industrial que propició el inicio de un marcado proceso migratorio campo-ciudad, ampliándose y concentrándose la oferta de trabajo en las grandes construcciones civiles, la industria y la expansión de los servicios urbanos. En 1989, el 76 % de la población se concentró en zonas urbanas (Banco Mundial, 1991). La inversión en el campo disminuyó, originándose formas de intercambios sectoriales desiguales que provocaron marcados desequilibrios sociales y regionales. (Fernández, 1994).

En este proceso de expansión y modernización, Brasil presentó, para el período 1967-1979, una tasa de crecimiento económico superior al 10%. Esta etapa se caracterizó por un crecimiento urbano cada vez más acentuado y una mayor concentración del capital y de las actividades económicas, fortaleciéndose el modelo de crecimiento desigual (ACCION Internacional, 1992b).

A partir del año 80, esta tendencia de la economía brasileña fue modificándose, dando lugar a la presencia de indicadores que marcaban el inicio de una recesión general, incluyendo el crecimiento de la deuda pública, la creciente acumulación de la deuda externa y una hiperinflación que provocaron el

debilitamiento de las inversiones y una drástica caída de los ingresos reales de la población asalariada. Entre las medidas adoptadas para hacer frente a esta situación, se destacan el congelamiento de los salarios y la reducción de la inversión pública, polarizando estas medidas las diferencias sociales.

Dichas medidas profundizaron el carácter predominantemente urbano de la economía, teniendo un peso específico el vertiginoso crecimiento del sector informal con la creación de nuevas ocupaciones laborales y la expansión de numerosas iniciativas microempresariales.

Las microempresas con menos de cinco empleados, reguladas o no, incorporaron aproximadamente a la mitad de los trabajadores activos, llegando al 74 % en la zona rural. La adaptación y capacidad de respuesta del sector informal a esta crisis conformaron condiciones de inserción estructural a la economía, creando y fortaleciendo líneas de abastecimiento de materia prima, eslabones de producción y formas de comercialización, frente al debilitamiento competitivo del sector formal (Fernández, 1994).

Este fenómeno se explica por la situación de una población que, al no tener acceso a un puesto de trabajo, decide emplearse a sí misma.

Las formas de trabajo del sector informal permitió a las mujeres una rápida incorporación, verificándose el aumento de su participación en todo el país y principalmente en las grandes ciudades. Para el período 1980-1990, las mujeres incrementaron su participación a la economía de 27.4% a 35%, llegando este porcentaje a sobrepasar el 40% en las zonas metropolitanas (Fernández, 1994).

Por grupos de edades, en 1990 más de la mitad de las mujeres comprendidas entre 18 y 39 años estaban incorporadas al trabajo remunerado. Esta última consideración plantea que una mayoría de mujeres madres, jefas o no de la familia, se constituyeron en el principal recurso para mantener el consumo mínimo familiar. En 1990, más de la mitad de los ocupados en el sector terciario (55.2%) eran mujeres (Fernández, 1994).

Las características de la expansión del sector informal, al convertirse en el mayor generador de empleos y de adaptar los requerimientos de producción y comercialización a la debilidad competitiva del sector formal, le han conferido, por parte de las políticas económicas, una importancia particular en el sentido de comprender la necesidad de reforzar estas nuevas modalidades de organización del trabajo para mejorar las diferentes formas de apoyo institucional.

Dentro de esas prioridades, la mujer microempresaria posee condiciones de vida que la facultan para consolidar unidades de producción de una alta potencialidad de autosostenimiento. Esta consideración es particularmente cierta en el caso del Brasil, donde por razones culturales se trata de una

población con grandes recursos para adaptarse a la modernidad. Sin embargo, es de notar que la gran extensión territorial del país hace más que nunca necesario el establecimiento de tipologías regionales de microempresas y una coordinación institucional que privilegie las áreas especializadas de apoyo, propiciando una red que procure conjuntamente con el sector formal y el público, un crecimiento estable con equidad.

3. Colombia

Colombia con un territorio de 1.14 millones de kilómetros cuadrados, es el cuarto país en extensión de la región y posee una población de 33.6 millones de habitantes que crece a un ritmo anual de 2%. La tasa de analfabetismo es equivalente al 11.9%; por debajo del promedio para Latinoamérica y el Caribe, sin que exista una diferencia muy significativa entre los sexos, (mujeres 12.9%). En la región, el promedio para ambos sexos es 16.7% y para las mujeres, 19% (Banco Mundial, 1991). De cada mil niños nacidos vivos, mueren 43, muy por debajo del promedio latinoamericano (61.6); la esperanza de vida de los colombianos al nacer es de 68.5 años, cercano al promedio para la región (67 años).

Atravesada de norte a sur por la cordillera de Los Andes, Colombia presenta una rica diversidad ecológica. El 40% de su territorio tiene vocación agrícola y las zonas altas le permiten ser el segundo productor mundial de café. Con un enorme potencial minero, Colombia no sólo es importante por la extracción de esmeralda (95% de la producción mundial), oro, plata, platino, cobre y uranio, sino que posee una de las mayores reservas carboníferas de Iberoamérica. El Producto Interno Bruto era en 1989 equivalente a US\$1,190 por persona (Banco Mundial, 1991).

Aunque la economía presentó a partir de 1982 evidentes signos de recesión, Colombia pudo tomar medidas en 1983 que permitieron alcanzar una tasa promedio de crecimiento anual de 3.7% para el resto de la década. Es uno de los países de América Latina que menos ha sufrido los efectos negativos derivados de la aplicación de medidas económicas de ajuste y austeridad.

La caída de los precios mundiales del café en 1989, afectó sensiblemente las actividades económicas, sin embargo, Colombia pudo mantener sus tasas de crecimiento en 3.5% para el período 1989-1990 y en 3.3% para los años 1990-1991 (ACCION Internacional, 1992c).

Este moderado crecimiento de la economía, fue acompañado de un acelerado proceso de urbanización que llegó a concentrar al 70% de la población en las ciudades. El Banco Mundial (1991) estima que en 1989 el 69.7% de la población vivía en zonas urbanas y que por cada 100 hombres residiendo en ellas había 88 mujeres. También estima que el ritmo de crecimiento de la población urbana fue superior al de la población total, colocándose en 2.8% anual.

Con una inflación cercana al 24% anual, los salarios reales disminuyeron. También fueron afectados los pequeños productores agropecuarios que mantuvieron los precios de sus productos relativamente estables, mientras el acceso a los productos de origen industrial y los servicios se hacían cada vez más costosos y el crédito más escaso.

En este intercambio desigual, la agricultura transfirió valores a la industria y a los servicios del sector formal, debilitándose aún más la capacidad de inversión en el campo, que originó el desempleo y la pobreza. Este proceso generó una creciente diversificación del trabajo, dedicándose en esos años un 40% de la población rural económicamente activa a labores no agrícolas (Tesillo, 1994).

La acentuación de la pobreza en los sectores agropecuario y de los asalariados, obligó a estos estratos poblacionales a explorar nuevas formas de trabajo para mantener los niveles de consumo mínimo, al igual que estaba ocurriendo en otros países de la región.

En esta búsqueda de iniciativas, que se traduce en mecanismos de sobrevivencia, se aprovecharon las ventajas comparativas del sector informal, particularmente bajo la modalidad de la fami-empresa, para insertarse, suplir, adaptar y complementar funcionalmente áreas del sector formal. De esta manera, Colombia vio crecer rápidamente a un sector informal que emplea actualmente al 57% de la población económicamente activa y que se estima genera el 25% del PBI (ACCION, 1993).

En la actualidad, se registran en Colombia más de 1.2 millones de microempresas con menos de 10 empleados, empleando tan sólo una persona. De esta manera, el sub-sector microempresarial sirve de enlace en la economía global, es el más importante generador de puestos de trabajo, creciendo 5.7% anual, en promedio, para el período 1988-1990 (Tesillo, 1994).

En estas estrategias de sobrevivencia, la población femenina colombiana, en forma similar a otros países de la región, acrecentó su participación en la actividad económica al poder compartir y superponer las tareas domésticas al trabajo remunerado. Dejando de lado el trabajo doméstico, la participación femenina en la fuerza de trabajo alcanzó el 31% a nivel nacional en 1985 y el 43% en las zonas urbanas. En 1990 las mujeres llegaron a representar el 62% de los ocupados en servicios y el 43% en la industria manufacturera (Tesillo, 1994).

Las tendencias de crecimiento y consolidación de estas formas microempresariales de producción y servicios, así como la propensión de la mujer a tener cada vez más una mayor participación en las mismas, han obligado a los organismos públicos y privados de apoyo al desarrollo, a considerar estrategias diferenciadas, no sólo respecto a la organización de la producción.

nivel tecnológico o productividad, sino principalmente a partir de la manera en que se puede hacer dinámico un proceso, teniendo en cuenta las modalidades de inserción a las economías local, regional y nacional.

Los objetivos serán el de propiciar un dinámico crecimiento con equidad de la economía, disminuyendo los desequilibrios sectoriales y de género, procurando el autosostenimiento de estas actividades.

4. Guatemala

Guatemala constituye uno de los países de América con los indicadores de pobreza más elevados. Con 9 millones de habitantes concentrados en un área geográfica de 108,000 kilómetros cuadrados, los datos del Banco Mundial (1991) indican que 7 millones de personas viven en pobreza. La producción nacional per cápita en 1990 era de US\$910, un 18% menor a la de 1980. La población guatemalteca crece a un ritmo de 2.9% anual y tiene una tasa de mortalidad infantil de 55.6 por cada mil nacidos vivos. El país presenta una alta tasa de analfabetismo que alcanzó al 44.2% de sus habitantes en 1980, aumentando ligeramente en 1990 para ubicarse en 44.9%.

Con una importante población indígena descendiente de la civilización Maya que sobrepasa el 60% de la población, el país está constituido por una gran diversidad de culturas con expresiones regionales definidas.

Se habla, además del español, unos cuarenta dialectos y lenguas, siendo los principales el Quiché, Cakchiquel, Mam y Kekchí. Si bien se encuentran en todo el territorio guatemalteco, estas culturas están concentradas en el norte y en el altiplano occidental del país, considerándose esta última región como la de mayor producción artesanal y agrícola (Rodas, 1994).

El comportamiento de la economía de Guatemala mostró un crecimiento sostenido hasta finales de la década de los 70, que se atribuye principalmente a los favorables precios mundiales de los productos de exportación, particularmente el café. Este período marcó el inicio de un acelerado crecimiento urbano y una alta concentración de las actividades económicas en la Ciudad de Guatemala -que concentra más de la cuarta parte de la población total-, donde el sector formal y las inversiones públicas en infraestructura favorecieron el crecimiento de la oferta de trabajo.

Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, durante la década de los 80, Guatemala presentó una marcada tendencia hacia el deterioro de los indicadores económicos y sociales generales, lo cual se explica en la literatura macroeconómica como consecuencia de la drástica caída de los precios de los productos de exportación, particularmente el café. Esto, combinado con los efectos de acumulación de la deuda externa, provocó una marcada recesión evidenciada en el siguiente indicador: de 1981 a 1986 la tasa de crecimiento económico fue de -5.5% (ACCION Internacional, 1992d).

El agravamiento de las condiciones de vida y producción rural también contribuyó al acelerado proceso de urbanización y concentración desigual de actividades económicas, así como al fortalecimiento de la segregación residencial que define territorialmente una población caracterizada por la supervivencia de tipo informal.

Después de más de dos décadas de gobiernos militares, a partir del regreso a la democracia en 1986, Guatemala ejecutó un Plan de Estabilización y logró una tasa promedio de crecimiento económico sobre el 3% anual (ACCION Internacional, 1992d). Sin embargo, las medidas de ajuste estructural y la presión inflacionaria siguieron actuando sobre la baja oferta de empleos y la reducción del salario real.

En términos generales, los hogares que dependían del salario, los subempleados y desempleados cargaron el mayor peso y también algunos grupos poblacionales, entre los cuales, el caso de la mujer es particularmente importante en cuanto que realiza el esfuerzo fundamental para mantener el consumo mínimo familiar.

Tanto las poblaciones rurales como urbanas pobres han necesitado estrategias innovadoras para hacer frente a los requerimientos mínimos de consumo, destacándose la economía informal y la adaptación permanente de sus actividades para soportar el aumento de un 106% en la canasta familiar básica (Rodas, 1994). En este esfuerzo se han destacado las iniciativas microempresariales estimadas en 500,000; de las cuales 125,000 están localizadas en la Ciudad de Guatemala. Datos oficiales señalan que el sector informal emplea aproximadamente cerca de la mitad de la fuerza de trabajo activa (ACCION Internacional, 1992d).

Como se señala para otros países, se ha podido demostrar que casi todas estas actividades del sector informal no funcionan aisladamente del resto de la economía, sino que las mismas dependen de la adquisición de materias primas y servicios en general del sector formal o se constituyen en un eslabón para el consumo o la terminación final de un producto o servicio, aportando un creciente apoyo a la economía nacional. Algunos analistas económicos estiman que el aporte del sector informal al Producto Interno Bruto se aproxima al 26%. (Mejía, 1994)

Para que la mujer guatemalteca haya podido incorporarse al trabajo, ha tenido que superar situaciones adversas propias de su medio y su cultura. Muchas han tenido que asumir la jefatura del hogar debido a la mortalidad masculina producto de la violencia política y social. Guatemala cuenta con una de las guerrillas más antiguas de América, la cual sobrepasa ya los cuarenta años interrumpidos. Estas madres constituían un 15% del total de hogares en 1981, con un posible aumento de esta proporción en los últimos años (Rodas, 1994). Por otro lado, algunas culturas prohibían la comunicación a las

mujeres con terceros en general, ya que la representación social la ejercían los hombres de manera tradicional. Derivado de esta costumbre, usualmente la mujer no posee documentación legal que la habilite para hacer transacciones formales. Otro factor cultural tiene que ver con la tasa de alfabetización. Si bien esta tendencia está cambiando últimamente, hasta hace poco tiempo la mujer no tenía acceso a la educación. Según el Banco Mundial (1991), la tasa de analfabetismo alcanzó en 1989 el 52.9% de las mujeres. Sus habilidades y destrezas han tenido que ser adquiridas en gran parte de manera informal.

Sin embargo, a causa de la presión para satisfacer los niveles de consumo mínimo familiar, al igual que ha ocurrido en casi todos los países latinoamericanos, la población femenina se ha visto en la necesidad de aumentar sus horas de trabajo para generar ingresos. El 55% de las microempresas eran propiedad de mujeres. El estudio también señala que en el comercio informal, las mujeres constituían el 61%, todo lo cual evidenció una participación fundamental del trabajo femenino (Mejía, 1994).

El desarrollo y crecimiento de estas actividades, y la tendencia de consolidarse estructuralmente en la economía nacional han creado conciencia de la importancia de apoyar institucionalmente estas iniciativas con las políticas de financiamiento, de asistencia técnico-administrativa y de mercadeo, así como del mejoramiento de la capacidad productiva y organización del trabajo.

B. DESCRIPCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE MICROEMPRESA PARTICIPANTES

1. La Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa, PRODEM

Fue fundada en 1986 por un grupo de empresarios bolivianos que contaron con el apoyo de ACCIÓN Internacional. Ofreciendo acceso a servicios de crédito y capacitación, PRODEM se creó con el objeto de ampliar las oportunidades de empleo, incentivar la inversión en los micronegocios y aumentar el nivel de ingreso a favor de la microempresa. La clientela está constituida por dueños de negocios de muy pequeña escala que trabajan en producción, comercio y otros servicios, siendo el comercio el sector más atendido.

El servicio principal de PRODEM es el crediticio, el cual es entregado utilizando exclusivamente la metodología del Grupo Solidario. Sus préstamos de corto plazo proveen capital de trabajo para actividades productivas. Aunque el programa no ofrece cursos de capacitación continua, a los dueños de los micronegocios se les transmite, durante la etapa de primer contacto con la institución, conocimientos básicos sobre el manejo del crédito.

PRODEM ha recibido apoyo financiero de sus fundadores, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), el Fondo de

Emergencia Social, la Fundación Calmeadow y, más recientemente, de préstamos del sector bancario.

Desde sus inicios, PRODEM estuvo caracterizada por un rápido crecimiento de sus operaciones. El tamaño del sector informal boliviano y la ausencia de programas que atendieran masivamente a esa población provocaron una demanda alta por sus servicios. Si bien en sus primeros cuatro años de operaciones el programa había atendido cerca de 18 mil dueños de microempresas -principalmente mujeres comerciantes- en la ciudad de La Paz, la falta de recursos y el deseo de hacer una contribución significativa en favor de su población-meta presionó al programa a buscar una estrategia financiera para la ampliación de servicios con carácter permanente. Esa solución llegó con la decisión de convertir a PRODEM en un banco. En 1992 PRODEM creó el Banco Solidario (BANCOSOL), el cual se convirtió en el primer banco comercial de América dedicado a la atención de la microempresa.

En sus primeros dos años de operaciones, esta entidad financiera creada por PRODEM ha consolidado un modelo de atención que podría constituir una solución económica a largo plazo en favor de los micronegocios bolivianos. A diciembre de 1993, BANCOSOL tenía una cartera de préstamos ascendente a US\$24.5 millones con más de 46,400 clientes activos, de los cuales el 71% son mujeres. Esa clientela es atendida desde 21 oficinas ubicadas en las principales ciudades del país.

Como resultado de la creación del banco, PRODEM reorientó su acción hacia las zonas rurales. Al mismo tiempo, continúa abriendo y operando oficinas urbanas que, una vez alcanzan la etapa de rentabilidad, son vendidas a BANCOSOL a cambio de acciones y otro tipo de transacciones. Mientras el banco ofrece exclusivamente servicios financieros a la microempresa -incluyendo crédito y ahorro en diversas modalidades, destinos y monedas-, PRODEM concentra su acción en el servicio crediticio, enfocado en la economía familiar. Sus clientes utilizan los préstamos para realizar actividades que van, desde la producción y la comercialización agropecuaria, hasta la electrificación, pasando por el mejoramiento de la vivienda y capital para operaciones productivas.

Al final del año 1993, PRODEM operaba 14 oficinas ubicadas en zonas rurales de las principales regiones bolivianas. Aunque en 1991 sus clientes activos se acercaban a 20,000 personas, en 1993 sumaban 12,221 personas, ya que la mayor parte de su clientela pasó a BANCOSOL. En ese mismo año, 58,649 dueños de micronegocios estaban recibiendo servicios de ambas entidades. En 1993, sólo PRODEM desembolsó más de 33 mil préstamos que promediaron US\$381 por microempresa. Este tamaño del préstamo perfiló a la clientela de ese programa entre los más pequeños empresarios del país, con una mayoría femenina que alcanzó el 60% de todos los dueños (ACCIÓN Internacional, 1994).

La cartera de préstamos de PRODEM creció significativamente desde los inicios del programa, alcanzando US\$4.6 millones en 1991. Con el traspaso de oficinas al banco, la cartera se colocó en 1992 en US\$2.2 millones, pero creció en US\$1.5 millones en tan sólo un año. Hasta 1993 los atrasos registrados en los pagos no sobrepasaron el 1% de la cartera, contados a partir de 30 días. La recuperación de los préstamos le ha permitido a PRODEM generar ingresos suficientes para ser considerado un programa encaminado hacia la autosostenibilidad: el grado de autosuficiencia financiera se ubicó en 1993 en 67%, aunque es de observarse que este nivel es inferior al alcanzado por PRODEM antes de transferir una gran parte de su clientela al banco. En 1990 ese indicador se acercaba al 200% (ACCION Internacional, 1994).

PRODEM ha logrado también incrementar el financiamiento a la microempresa. Además de poder crecer sanamente, el programa ha aumentado sostenidamente el número de préstamos que procesa: mientras en 1989 el número de préstamos mensuales era un poco más de 1,000, en 1991 se otorgaban 4,334 préstamos por mes. Las cantidades de dinero desembolsado a la clientela, como era de esperarse, también han aumentado. En 1989, se entregaban US\$ 248,400 mensualmente; en 1991 este indicador aumentó para ubicarse en US\$1.23 millones por mes. En 1993, PRODEM y BANCOSOL prestaron en conjunto más de US\$66 millones (ACCION Internacional, 1994).

La complementación urbano-rural, la base de clientes alcanzada, la consolidación de su modelo de atención a la microempresa, el nivel logrado de sostenibilidad del programa y el acceso a recursos nunca antes disponibles para ese sector, convierten al binomio PRODEM-BANCOSOL en el programa actual de mayor cobertura de micronegocios en América Latina, con gran potencial para continuar creciendo e incorporando a más mujeres productivas en el futuro.

2. El Centro de Apoyo a los Pequeños Emprendimientos (CEAPE)

Es una asociación civil sin fines lucrativos dedicada al desarrollo económico y social de las pequeñas empresas familiares. Fue fundado en marzo de 1989 a través del apoyo técnico y financiero del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), ACCION Internacional, Asociación Comercial de Marañón y empresas locales. CEAPE fue creado bajo el nombre de "Associação para o Desenvolvimento da Mulher na economia Informal" (ADIM) y tiene sede en la ciudad de San Luis, Marañón, Estado ubicado en el nordeste de Brasil, considerada la región más poblada y pobre de ese país.

Los objetivos de CEAPE son mejorar las condiciones de vida del pequeño empresario informal y de sus familias, crear nuevos empleos, apoyar la participación de la mujer en actividades productivas y en el ejercicio de su ciudadanía y coordinar acciones con los sectores público y privado enfocadas en el desarrollo de experiencias y definición de políticas que favorezcan a las pequeñas empresas familiares.

Los servicios que CEAPE ofrece a su población meta son crédito, capacitación y asesoría gerencial y relaciones de género que se atienden a través de su Oficina para la Mujer. La población meta está constituida por micro-negocios con menos de cinco empleados que trabajan en las áreas de comercio, producción y prestación de servicios.

La metodología crediticia que utiliza el programa es la del Grupo Solidario, la cual ha resultado idónea para llevar el servicio a los comerciantes de los mercados y alcanzar un gran número de mujeres. En forma similar a otros afiliados de ACCION, el destino principal del crédito es capital de trabajo, con sumas incrementales, su entrega resulta ágil y con un mínimo de burocracia. En CEAPE existe un fuerte énfasis en la capacitación gerencial, servicio que es obligatorio para los usuarios de los préstamos, pero al que pueden optar otro tipo de clientes pagando por ello, también ofrece asesoría en este tema a sus clientes. Este es visto como un servicio muy ligado a la capacitación, ya que apoya a los dueños de micro-empresas, que así lo solicitan, a aplicar en su local de trabajo los conocimientos adquiridos en los cursos de capacitación o a resolver situaciones propias del manejo del negocio. El cliente paga por separado ese servicio.

Aunque fue creada para atender a mujeres, la inexistencia de suficientes programas que atiendan a los micro y pequeños empresarios ha sido causa de que la entidad también haya expandido sus servicios para beneficio de los hombres, aunque en una proporción minoritaria de 24%.

CEAPE es un programa pequeño que atiende solamente la ciudad de San Luis. El principal obstáculo para su expansión ha sido la falta de fondos para expandir las operaciones de crédito, debido a que Brasil es un país que recibe una limitada ayuda de donaciones internacionales y con mecanismos fuertemente burocráticos para acceder a fondos especializados para la microempresa. A diciembre de 1993 CEAPE había atendido 1,440 microempresas y su cartera de préstamos, con 409 clientes activos, ascendía a US\$88,857. Los pagos atrasados, contados a partir de 30 días, apenas equivalían al 1% de la cartera (ACCION Internacional, 1994).

En razón del creciente apoyo conseguido con empresas privadas locales, CEAPE se encuentra planificando una expansión de sus actividades, no sólo en San Luis, sino también en otras ciudades del interior del Estado de Marañón, incluyendo a Caxias y Arari. CEAPE es miembro fundador de la red brasileña de programas de micro y pequeñas empresas, la Federación Nacional de Pequeñas Empresas (FENAPE).

3. La Fundación Mario Santo Domingo (FMSD)

Es una persona jurídica de derecho privado, sin ánimo de lucro, domiciliada en la ciudad de Barranquilla, Colombia. Fue constituida en diciembre de 1959 con el objetivo de responder al bien común y propiciar el desarrollo del país.

Esto lo logra dando apoyo a actividades y programas de carácter educacional y cultural, investigaciones científicas y tecnológicas, de salud y de otros campos que contribuyan a mejorar la calidad de vida de la población, especialmente de los grupos menos favorecidos.

La FMSD ejecuta programas relacionados con: Desarrollo Integral de Comunidades, incluyendo construcción y mejoramiento de viviendas; Educación, sosteniendo el Instituto Experimental del Atlántico y un fondo de becas; apoyo a la creación y fortalecimiento de entidades, entre las que se cuentan Carnaval, S.A., grupos pre-cooperativos y asociativos, el Jardín Zoológico de Barranquilla y finalmente, el programa de Generación de Ingresos. Este último incluye los componentes de crédito, capacitación, asesoría y recreación para beneficio de: microempresas, Grupos Solidarios, Tenderos, Desarrollo de Familias con Jefatura Femenina, Fondo de Crédito al Mayor y el programa Juventud.

La Fundación Mario Santo Domingo percibe sus ingresos de aportes de las empresas del Grupo Santo Domingo y de la prestación de servicios. Tiene convenios firmados con la Presidencia de la República, Banco Interamericano de Desarrollo, Gobernación del Departamento del Atlántico, Artesanías de Colombia, S.A., Cooperativa Grupos Solidarios, Corporación Financiera de Desarrollo, Corporación Financiera del Norte y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.

En septiembre de 1987, la FMSD dio inicio al programa de Grupos Solidarios en la ciudad de Barranquilla. A través de sus actividades atiende a una gran proporción de comerciantes informales y en menor grado, a pequeños negocios transformadores de materias primas y proveedores de servicios. A esta población se le ofrecen servicios de capacitación gerencial y crédito. Las líneas de crédito abiertas a los clientes, les permiten obtener préstamos en forma individual o en grupo, los cuales se renuevan dependiendo de la capacidad de pago y las necesidades del negocio. El destino principal del crédito es el capital de trabajo.

Conjuntamente con otros programas afiliados a ACCION en Colombia, la FMSD probó una metodología de capacitación gerencial a dueños de microempresas que está siendo utilizada en muchos países latinoamericanos.

Ese modelo concibe la transmisión de conocimientos a adultos aprovechando las experiencias gerenciales propias de los participantes, utilizando una gran proporción de materiales audiovisuales. La capacitación se ofrece a través de cursos cortos que los usuarios del servicio de crédito deben tomar en forma complementaria. Se estudian temas relacionados con el manejo del crédito, contabilidad, inversión, mercadeo, organización del negocio y otros y los clientes pueden optar por los cursos en horarios que se ajustan a sus actividades productivas.

En 1990 se había atendido más de 2,500 microempresas en la ciudad de Barranquilla, por lo que la FMSD quiso ampliar el acceso a sus servicios a dueños de ese tipo de negocio en otras ciudades. Al final de ese año, inició operaciones en la ciudad de Cartagena y en 1993, entre ambas ciudades, se había atendido más de 12,500 microempresas.

La participación de la mujer se incrementó en la medida que el programa ampliaba el acceso a servicios a la población productiva pobre. Si bien en 1990 las mujeres constituían más de la mitad de los clientes activos (58%), en 1993 la población femenina representaba casi tres cuartas partes de los clientes participantes (74%). Este acceso a servicios afectó positivamente a la economía familiar de los hogares participantes y contribuyó para que la Junta Directiva de la FMSD decidiera crear el programa especial de crédito dirigido al desarrollo de familias con jefatura femenina (Tesillo, 1994).

Desde sus inicios en 1987 hasta diciembre de 1993, la FMSD ha otorgado cerca de 60,000 préstamos por un monto superior a los US\$10 millones. El tamaño promedio de los préstamos más grande fue alcanzado en 1993 y ascendió a US\$195 por microempresa (ACCION Internacional, 1994).

El costo por unidad prestada en 1990 era de tan sólo 0.04, pero a causa de las inversiones iniciales que ha requerido la expansión de los servicios, se duplicó en 1993. Las entradas del programa de generación de ingresos le permiten a la FMSD ser operativamente autosuficiente, aunque financieramente, en ese año de 1993 alcanzó un nivel de 90%, con una cartera ascendente a US\$ 1.35 millones (ACCION Internacional, 1994).

La Fundación Mario Santo Domingo actualmente preside la Asociación de Grupos Solidarios de Colombia, entidad que agrupa a cerca de 20 programas de crédito y capacitación de ese país, que participa activamente en planes nacionales coordinados por el Gobierno de Colombia.

4. La Fundación Tecnológica (FUNTEC) y su Programa GENESIS Empresarial

Los programas participantes de Guatemala iniciaron operaciones simultáneamente en julio de 1988, aun cuando son ejecutados por dos entidades que operan en diferentes zonas geográficas.

FUNTEC y su programa GENESIS Empresarial es una institución sin fines de lucro creada en 1985 con el propósito de captar y difundir tecnología que promueva el mejoramiento de la calidad de vida de la población guatemalteca, canalizando asistencia técnica, educación, capacitación y otros servicios. Entre sus programas más importantes se encuentran el Museo Tecnológico -ejecutado conjuntamente con la Municipalidad de la Ciudad de Guatemala- las escuelas de formación técnica para futuros empleados de la industria de la maquila y el programa Empresarios Juveniles. En 1988, con la asistencia de

ACCION Internacional y la Cámara Empresarial de Guatemala, creó GENESIS Empresarial, el cual se convirtió rápidamente en su programa de mayor importancia.

GENESIS fue creado con la finalidad de brindar asistencia financiera, capacitación gerencial y asesoría empresarial para el desarrollo de la microempresa. Tiene como objetivos específicos aumentar el ingreso de los empresarios, contribuir al crecimiento de los negocios, generar y fortalecer puestos de trabajo y en general, promover el desarrollo socioeconómico de la población productiva pobre, sus trabajadores y familias. Estos objetivos son alcanzados a través de varios programas que incluyen los siguientes: promoción de microempresas, sirviendo a empresas existentes que operan en zonas urbanas del país; Uso Productivo de la Electricidad, que promueve la utilización de la electricidad en zonas rurales para fines de generación de ingresos; GENESIS Empresarial y Conservación Internacional, que incentiva a las microempresas dedicadas al turismo y a la comercialización de reservas extractivas en la Selva de El Petén; Programa Piloto para Crédito Agrícola, que incorpora la metodología de bancos comunales rurales y el Proyecto Mujer y Trabajo.

GENESIS ofrece servicios de crédito y capacitación gerencial a su clientela, a la cual abre líneas de crédito para capital de trabajo, activo fijo, mejoramiento del local y otros destinos. Los préstamos se renuevan según las necesidades del negocio, pudiéndose obtener sumas incrementales. Los préstamos se entregan individual o grupalmente a microempresas que trabajan en cualquier sector productivo, siendo el comercio el de mayor cobertura.

GENESIS ha contado con la colaboración financiera de organismos locales e internacionales, entre los que se cuentan como los más importantes la USAID y cerca de una decena de bancos comerciales.

Para llevar a cabo su expansión en el interior del país, el programa contó con el apoyo de la Cámara de Comercio de Guatemala. Recientemente, como una manera de gestionar recursos que le permitan ampliar significativamente sus operaciones en favor de la microempresa, GENESIS se encuentra incursionando en los mercados de capitales nacionales a través de la venta de valores en la Bolsa de Guatemala.

A diciembre de 1993, GENESIS contaba con una importante infraestructura, totalizando 17 oficinas ubicadas en 15 de los 22 departamentos de Guatemala, lo que le permite atender a más de 145 comunidades, incluyendo cabeceras departamentales, municipios y aldeas del país. La descentralización administrativa contribuyó al crecimiento de la clientela. En 1990, el programa había atendido a 6 mil dueños de microempresas y en 1993 esa cifra había aumentado a 15,442, representando las mujeres el 38% del total de clientes acumulados (ACCION Internacional, 1994).

Aun cuando GENESIS no tiene políticas especiales para alcanzar mujeres, la participación femenina aumentó con el tiempo. De los clientes nuevos en 1990, las mujeres conformaban el 36% de los miembros de grupos y el 34% de los clientes individuales; en 1993 las mujeres representaban el 38% de los grupos y el 45 % de los individuales (ACCION Internacional, 1993).

Al igual que en otros programas de la red de ACCION Internacional, GENESIS sustenta una política institucional que permite la incorporación de microempresas sin garantía a través del grupo solidario. A estos negocios se les entregan cifras iniciales muy pequeñas que aumentan tan pronto establecen un buen historial de crédito con el programa. El tamaño promedio de este tipo de préstamo fue para el año 1993 equivalente a US\$170 por miembro de grupo, mientras para los clientes individuales la cantidad promedio de cada préstamo fue de US\$817 (ACCION Internacional, 1993).

En 1993 se otorgaron 18,465 préstamos individuales y grupales, muy por encima de las operaciones en 1990, año en el que se aprobaron 5,557 préstamos. En cuanto a los recursos prestados a las microempresas, en 1993 se entregó una suma equivalente a US\$ 10.5 millones, mientras en 1990 el monto prestado fue sólo de US\$3 millones.

En 1992 el programa alcanzó su auto-suficiencia financiera y su costo por unidad prestada bajó de 0.11 en 1990 a 0.09 en 1993, lo cual ayudó, junto con una cartera sana, a obtener recursos adicionales de varios bancos comerciales. La cartera de préstamos a diciembre de 1993 ascendía a US\$ 3.6 millones (ACCION Internacional, 1994).

Sus resultados operativos lo ubican en Guatemala como el programa de microempresa de mayor cobertura e incidencia nacional. Entre otros reconocimientos, GENESIS preside la Comisión Nacional para el Crédito Popular, un organismo gubernamental.

5. La Fundación para el Desarrollo de Programas Socio-Económicos (FUNDAP) y su Programa PROSEM

FUNDAP es una entidad privada de desarrollo creada en 1985 por representantes del sector privado, con el propósito de contribuir a mejorar las condiciones de vida de la población del altiplano occidental guatemalteco. Su radio de acción incluye siete departamentos caracterizados por una alta concentración poblacional principalmente indígena. FUNDAP realiza diversos programas de desarrollo relacionados con el fomento y rescate de artesanías, reforestación, electrificación rural y programas de apoyo a la mujer y los niños.

En 1988 FUNDAP creó, con el apoyo de la Cámara Empresarial de Guatemala y ACCION Internacional, el Programa de Promoción y Servicios para la Microempresa, PROSEM, cuyo objetivo principal es ampliar el acceso a servicios para el desarrollo de la microempresa y por este medio, crear y

fortalecer empleos. PROSEM ofrece crédito y capacitación gerencial y técnica para esa población desde 5 oficinas que atienden siete Departamentos de influencia de la institución. Durante sus primeros años de operaciones, el programa contó con el apoyo financiero de la USAID y más recientemente de los bancos comerciales.

Los préstamos de PROSEM pueden ser obtenidos individualmente o en grupos y se destinan tanto para capital de trabajo como para la adquisición de activo fijo. Los plazos son cortos, con un promedio de tres de meses, aunque los destinados para compra de maquinaria obtienen un período de pago de hasta 18 meses. La capacitación gerencial consiste en módulos de temas relacionados con el manejo del negocio que se ofrecen en dos ciclos, el primero es obligatorio y el segundo optativo. La capacitación técnica transfiere a la clientela conocimientos para el mejor aprovechamiento de las maquinarias de los negocios y es especialmente intensa en las zonas rurales.

Siendo la clientela de PROSEM principalmente indígena, el programa ha enfrentado varios retos. En primer lugar, la mayoría habla varias lenguas distintas al español, principalmente el Quiché. Esto limita la contratación de personal de campo a personas bilingües. También más de la mitad de los clientes son analfabetas, lo que, junto con la característica anterior, el programa requiere una adaptación de la capacitación más orientada hacia materiales audiovisuales y experiencias vivenciales. Finalmente, están presentes en la clientela comportamientos propios de la diversidad de culturas, como la representación social masculina de la familia.

Aun cuando la mujer es muchas veces la dueña del negocio, su autoridad no es suficiente para realizar contratos, ni tampoco, comúnmente, posee documentación legal que la habilite para ello. Esto explica, en parte, la baja proporción femenina registrada formalmente entre los usuarios de crédito de PROSEM, que se ha mantenido en una cifra inferior al 26%. La mayor parte de las clientes urbanas son comerciantes.

A través de su programa Promoción de Microempresas, a diciembre de 1993, PROSEM había atendido 8,211 clientes, a quienes les había entregado más de 25,000 préstamos con un valor promedio de US\$115 para los miembros de grupos solidarios y de US\$374 para los clientes individuales. A final de ese año, la cartera del programa totalizaba US\$702,554 con una clientela activa de 6,730 dueños de micronegocios. Operativamente, el programa es autosostenible y el nivel de autosuficiencia financiera, como promedio para el año 1993, fue de 87%, su costo por unidad prestada es de 0.10 (ACCION Internacional, 1994).

Finalmente, se señala que la metodología de servicios utilizada por PROSEM/FUNDAP en el programa rural "Usos Productivos de la Electricidad" está siendo transferida a otros países latinoamericanos: Honduras, Costa Rica y Bolivia.

C. RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE AYUDA DE LA MICROEMPRESA

El Cuadro No. 7, presenta un resumen de las actividades crediticias de los programas participantes.

CUADRO 7: PROGRAMAS PARTICIPANTES:
RESUMEN DE LA ACTIVIDAD DE PRESTAMO (1994)

| Organización | PRODEM | CEAPE | FMSD | GENESIS | PROSEM |
|--|---------|--------|--------------------|--------------------|--------------------|
| País | BOLIVIA | BRASIL | COLOMBIA | GUATEMALA | GUATEMALA |
| Año de los primeros préstamos | 1987 | 1989 | 1987 | 1988 | 1988 |
| Tipo de préstamos | GRUPO | GRUPO | GRUPO E INDIVIDUAL | GRUPO E INDIVIDUAL | GRUPO E INDIVIDUAL |
| Número de oficinas | 19 | 3 | 5 | 19 | 8 |
| Clientes activos | 9,974 | 446 | 10,463 | 10,024 | 10,671 |
| % de mujeres | 56 | 80 | 78 | 32 | 22 |
| Clientes acumulados | 48,567 | 2,368 | 17,750 | 19,068 | 12,167 |
| % de mujeres | 67 | 76 | 65 | 42 | 25 |
| Número total de préstamos realizados | 38,290 | 7,658 | 28,491 | 16,283 | 7,830 |
| Monto total de préstamos (en miles de dólares) | 12,984 | 3,147 | 6,320 | 12,238 | 4,362 |
| Tamaño promedio de los préstamos (US\$) | 344 | 1,035 | 222 | 752 | 557 |
| Portafolio de préstamos | 2,579 | 204 | 2,291 | 4,520 | 1,462 |
| Mora en los préstamos al finalizar el año (%) | 0.83 | 4.31 | 1.86 | 4.17 | 6.00 |
| Fondo de préstamos (US\$) | 47,562 | 0 | 1,188 | 209,347 | 0 |
| Autosuficiencia financiera (%) | 67 | 80 | 90 | 126 | 87 |
| Tasa de cambio - US\$1.00 | 4.89 | 0.90 | 831.27 | 5.64 | 5.50 |

* Préstamos con mora mayor a 30 días definidos como un porcentaje del portafolio total.

** Promedio para 1993 (datos suministrados por las organizaciones).

Fuente: ACCION Internacional, Informe Anual de Estadísticas 1994 (excepto para la autosuficiencia).

REFERENCIAS

- ACCION International. 1993. "Informe Anual de Estadísticas años 1987 a 1993" Cambridge, Massachusetts: ACCION International.
- ACCION International. 1994. "Informe Anual de Estadísticas 1994". Cambridge Massachusetts: ACCION International
- ACCION International. 1992a. " Informe Sobre Bolivia". Mimeo. Cambridge, Massachusetts: ACCION International
- ACCION International. 1992b. "Informe Sobre Brasil." Mimeo. Cambridge, Massachusetts: ACCION International.
- ACCION International. 1992c. "Informe Sobre Colombia." Mimeo. Cambridge, Massachusetts: ACCION International.
- ACCION International . 1992d. " Informe Sobre Guatemala." Mimeo. Cambridge, Massachusetts: ACCION International.
- Afshar, Haleh y Carolynne Dennis, eds. 1992. Women and Adjustment Policies in the Third World. New York: St. Martin's Press.
- Almeyda, Gloria. 1994. " Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria: Guía Metodológica del Estudio". Mimeo. Washington, D. C. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Amaral, Carlos; Caio Silveira, y Joao Saboia. 1993. " Microunidades Económicas de Porto Alegre: Significado, Dinámica e Possibilidades de Apoio." Porto Alegre, Brasil: GTZ PRORENDA-RS, Porto Alegre
- Arriagada, I. 1988 "Latin American Women and the Crisis." Women Organizing For Change. Santiago: ISIS International DAWN.
- Babb, Florence E. 1989. Between Field and Cooking Pot: The Political Economy of Marketwomen in Perú. Austin: University of Texas Press.

- Babb, Florence E. 1986. "Producers and Reproducers: Andean Marketwomen in the Economy" in June Nash and Helen I. Safa, eds. Women and Change in Latin America. South Hadley: Bergin and Garvey Publishers, Inc. pp 53-64.
- Berenbach, Shari y Guzmán, Diego. 1992. La Experiencia Mundial de los Grupos Solidarios. Serie de Monografías No. 7. Washington, D.C. ACCION International.
- Berger, Marguerite. 1989. "Giving Women Credit: The strengths and limitations of credit as a tool for alleviating poverty." Mimeo.
- Berger, Marguerite y Mayra Buvinic, eds 1989. Women's Ventures Assistance to the Informal Sector in Latin America. West, Hartford: Kumarian Press, Inc.
- Beuchler, Judith-Maria. 1986. "Women in Petty Commodity Production in La Paz Bolivia." June Nash y Helen I. Safa, eds. Women and Change in Latin America. South Hadley Bergin y Garvey Publisheres, Inc, pp. 165-188.
- Birley, S. 1989 "Female entrepreneurs: are they really any different?" Journal of Small Business Management 2 (2). pp 32-46.
- Bonilla, Elsy. 1994 "Servicios Financieros para Mujeres Microempresarias en Colombia" en "Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria: Resumen Ejecutivo de los Estudios de Caso. Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Bonilla, Elsy con contribuciones de Mayra Buvinic and Molly Pollack. 1990 "Working Women in Latin American" in "Economic and Social Progress in Latin American 1990 Report: Special Section: Working Women in Latin America". Washington, D.C. The Johns Hopkins University Para el Banco Interamericano de Desarrollo, Octubre.
- Bonilla, Elsy y Penelope Rodríguez. 1992. "Fuera del Cerco: Mujer, Estructura y Cambio Social en Colombia." Santa Fe de Bogotá; Presencia.
- Boot, Richard. 1994. "Management Learning and the White Male Heritage", en Morgan Tanton, ed Women in Management A Developing Presence. London; Routledge.
- Browner, C. H. 1991. "Women and Economic Change in Rural Mexico". Peasant Studies, 19 (1), pp 5-19.
- Burbano, Luz Elena. 1994. "Servicios Financieros para Mujeres Microempresarias en Ecuador" en "Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria. Resumen Ejecutivo de los Estudios de Caso." Mimeo. Washington, D.C. BID.
- Buvinic, Mayra y Margaret Lycette, Margeret. 1994. "Contribuciones de las Mujeres al Crecimiento Económico en América Latina y el Caribe Hechos, Experiencias y Opciones". Washington, D. C. International Center for Research on Women.
- Buvinic Mayra, Marguerite Berger, y Stephen Gross 1989. "Una Mano para la Mujer que Trabaja", in Mayra Buvinic and Marguerite Berger, eds Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America. West Hartford, Connecticut Kumarian Press.
- Buvinic Mayra, Margerite Berger, y Cecilia Jaramillo. 1989. "Impacto de un Proyecto de Crédito Dirigido a Microempresarios", en Mayra Buvinic and Margerite Berger, eds. Women's Ventures Assistance to the Informal Sector in Latin America. West Hartford, Connecticut.
- Cacciamale, Maria Cristina. 1990. "As economias informal e submersa conceitos e distribuição de renda". Brasília Anais do Encontro da ANPEC
- Cartaya, Venessa. 1994. "The Gender Issues in Social Policy. The Latin-American and Caribbean Case" Draft. Venezuela: Centro de Investigaciones Económica y Sociales (CIES) March.
- Carter, S and Cannon, T. 1988. Female Entrepreneurs A Study of Female Business Owners, their Motivations, Experiences and Strategies for Success. No 65 London; HMSO Department of Employment Research.
- Casanovas, Roberto. 1986a. "El Sector Informal Urbano en Bolivia: Apuntes para un Diagnóstico" en "El Sector Informal en Bolivia" La Paz CEDLA/FLACSO.
- Casanovas, Roberto. 1986b. "El Impacto de la Nueva Política Económica en el S. I. U. " en "El Sector informal en Bolivia" La Paz: CEDLA/FLACSO
- Cebotarev, E.A. 1988. "Women, Human Rights and the Family in Development Theory and Practice (with reference to Latin America and the Caribbean)." Canadian Journal of Development Studies. 9 (2). pp. 187-200.

Charlton, Sue Ellen M. 1984. Women in the Third World Development. Boulder, Colorado Westview Press 1984.

Cromie, S. 1987. "Similarities and Differences between Women and Men Who Choose Business Proprietorship" International Small Business Journal, 5 (3), pp 43-60.

Deere, Carmen Diana. 1987 "The Agrarian Reform Experience" en Carmen Diana Deere y Magdalena León, eds. Rural Women and State Policy Feminist Perspectives on Latin-American Agricultural Development. Boulder Colorado. Westview Press.

Downing, Jeanne, 1990. "Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises" Growth and Equity through Microenterprise Investments and Institutions, GEMINI. Working Paper No 5. Washington D C. USAID GEMINI

Drake, Deborah y María Otero. 1992 Cuando el Dinero Vale Mas: Las ONG's como Instituciones Financieras. Serie de Monografías No. 6. Washington, D. C. ACCION Internacional.

Ehlers, Tracy Bachrach. 1990. Silent Looms: Women and Production in a Guatemala Town. Boulder Colorado, Westview Press.

Elson, Diane. 1990. Male Bias in the Development Process. New York Manchester University Press

Escobar de Pabón, Silvia. 1988. "Mujer y Trabajo en Unidades Económicas de Pequeña Dimensión; Reflexiones sobre la Situación Actual y Perspectivas". Presentada al Seminario de Apoyo Técnico Sobre Aspectos de Género y Desarrollo, ACID-Contrapartes. Cochabamba, Bolivia.

Faulker, Anne H. y Victoria A. Lawson. 1991. "Employment Versus Empowerment A Case Study of the Nature of Women's Work in Ecuador" The Journal of Development Studies, 27 (4), pp 16- 47.

Fernandes, Claudia. "Proyecto Mujer y Trabajo: Marco Conceptual". Mimeo, Brasil: CEAPE.

Gabayet Luisa, Patricia García, Mercedes González de la Roche, Silvia Lailson, y Agustín Escobar, eds. 1988 Mujeres y Sociedad Salarios, Hogar y Acción Social en el occidente de México. Guadalajara: El Colegio de Jalisco, CIESAS de Occidente

Goffee, R. y R. Scase. 1985. Women in Charge The Experiences of Female Entrepreneurs. London Allen & Unwin.

González Vega, Claudio. 1993. "Marco Teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa" en Claudio González Vega y Tomas Miller, eds Financiamiento y apoyo a la Microempresa. 2a. edición. San José, Costa Rica Academia de Centroamérica.

González Vega, Claudio y Tomas Miller, eds. 1993. Financiamiento y Apoyo a la Microempresa. 2nd edition. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

Hertel, Shareen. 1990. "Gender Development and Microenterprise in Latin America Women's Productive and Reproductive Labor Reconsidered" New York.

Hertz, L. 1985. The Business Amazons London. Andre Deutsch.

Inter-American Development Bank. 1990. Economic and Social Progress in Latin America: 1990 Report. Washington, D C Johns Hopkins Universty Press

Knight, Joanna. 1994. "Motherhood and Management", en Morgan Tanton, ed. Women in Management. A Developing Presence. London: Routledge.

Lavrin, Asunción. 1987. "Women, the Family and Social Change in Latin America" World Affairs, 150 (2), pp. 109-123.

Leghorn, Lisa y Katherine Parker. 1981. Women's Worth: Sexual Economics and the World of Women. Boston Routledge, Kegan Paul.

Lycette, Margaret y White, Karen. 1989. "Acceso de la Mujer al Crédito en América Latina y el Caribe", en Marguerite Berger y Mayra Buvinic, eds. Women's Ventures Assistance to the Informal Sector in Latin America. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

Marlow, Sue y Adam Strange. 1994. "Female Entrepreneurs Success by Whose Standards?" en Morgan Tanton, ed. Women in Management: A Developing Presence. London: Routledge.

Massiah, Joycelyn. 1983. Women as the Heads of Households in the Caribbean Family Structure and Feminine Status. United Kingdom: UNESCO

Mehech, Alejandra. 1994. "Servicios Financieros para Mujeres Microempresarias" El Panorama Chileno, en Servicios Financieros para Mujeres Microempresarias. El Panorama Chileno. Mimeo Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- Mejia, Deborah. 1994. "Sector Informal" Guatemala FUNTEC/GENESIS Empresarial.
- Momsen, Janet, ed. 1993. Women & Change in the Caribbean A Pan Caribbean Perspective. Bloomington: Indiana University Press.
- Morales, Rolando. 1986. "La Nueva Política Económica y el S.I.U. en Bolivia" en "El Sector Informal en Bolivia" La Paz: CEDLA, FLACSO.
- Morrissey, Marietta. 1989 "Female Headed Households in Latin-America and the Caribbean" *Sociological Spectrum*, 9, pp 197-210
- Moser, Caroline O. N. 1993. Gender Planning and Development Theory, Practice & Training. London: Routledge.
- Moser, Caroline O. N. 1989. Low Income Women in Guayaquil, Ecuador' en UNICEF, The Invisible Adjustment: Poor Women and the Economic Crisis. 2a edición revisada. New York UNICEF, The America and Caribbean Program.
- Moser, Caroline 1993. Gender Planning and Development. New York: Routledge.
- Nash, June y Helen I Safa, eds. 1986. Women in Change in Latin America. South Hadley; Bergin & Garvey.
- Nuss, Shirley en colaboración con Ettore Denti y David Viry. 1989. Women in the World of Work: Statistical Analysis and Projections to the Year 2000. WWW 18. Geneva: ILO.
- O'Connell, Helen. 1994. Women and the Family. New Jersey: Zed Books Ltd.
- Otero, María. 1989a. Un Puñado de Arroz: Movilización de Ahorros por Programas de Microempresa y Perspectivas para el Futuro. Serie de Monografías No 3. Washington, D.C. ACCION International.
- Otero, María 1989b. "Solidarity Group Programs: A Working Methodology for Enhancing the Economic Activities of Women in the Informal Sector" in Marguerite Berger and Mayra Buvinic, eds. Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America; West Hartford, Connecticut: Kumarian Press
- Otero, María y Elisabeth Rhyne, eds. 1994. The New World of microenterprise Finance. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

- PREALC (Programa Regional de América Latina y el Caribe). 1988. "Sector Informal Funcionamiento y Políticas" Santiago PREALC, Oficina Internacional del Trabajo.
- Rathe, Magdalena. 1994 "Servicios Financieros a la Mujer Microempresaria en la República Dominicana" en "Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria: Resumen Ejecutivo de los Estudios de Caso" Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Reque, Ronald. 1994. "Proyecto Mujer y Trabajo Marco Conceptual" Mimeo, La Paz PRODEM.
- Reichmann, Rebeca. 1989. "Women's Participation in Two PVo Credit Programs for Microenterprise: Cases from the Dominican Republic and Perú", in Marguerite Berger and Mayra Buvinic, eds. Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America; West, Hartford, Connecticut Kumarian Press.
- Revenge, Ana, Michelle Ribout y Hong Tan. 1992. The Impact of Mexico's Retraining Program on Employment and Wages. HRO, WPS 1013. Washington, D. C. World Bank (November).
- Rey de Marulanda, N. 1981 "El Trabajo de la Mujer" Documento CEDE. Bogotá CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
- Rhyne, Elisabeth y Sharon Holt. 1994. Women in Finance and Enterprise Development. Education and Social Policy Department. Discussion Paper No 40. Washington, D. C.: World Bank.
- Rhyne, Elisabeth y María Otero. 1993. "Un Enfoque de Sistemas Financieros para las Microempresas en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds. Financiamiento y Apoyo a la Microempresa, 2a edición San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.
- Rhyne, Elisabeth y Linda S. Rotblatt. 1994. ¿Qué las Hace Exitosas?: Examen de la Anatomía de las Principales Organizaciones de Financiamiento Microempresarial. Serie de Monografías No. 9. Washington, D. C.: ACCION International.
- Robinson, Marguerite. "Savings Mobilization and Microenterprise Finance: The Indonesian Experience" en María Otero and Elisabeth Rhyne, eds. The New World of Microenterprise Finance Building Healthy Financial Institutions for the Poor. West, Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

- Rocha, Lola. Eduardo Bustelo, Ernesto López, Luis Zúñiga. 1989. "Mujer, Crisis Económica y Políticas de Ajuste, Interpretación y Avance Preliminar". En UNICEF, El Ajuste Invisible: Los Efectos de la Crisis Económica en las Mujeres Pobres. Bogotá: Editorial Gente Nueva.
- Rodas, Olga. 1994 "Proyecto Mujer y Trabajo: Marco Conceptual". Mimeo. Ciudad de Guatemala. FUNDAP/PROSEM.
- Sage, Colin 1993. "Deconstructing the Household" Women's Roles under Commodity Relations in Highland Bolivia" en Janet H. Momsen and Vivian Kinnaird, ed. Different Places, Different Voices: Gender Development in Africa, Asia and Latin-America. New York: Routledge.
- Tesillo, Rosalía. 1994. "Proyecto Mujer y Trabajo". Marco Conceptual. Mimeo Barranquilla FMSD (Fundación Mario Santo Domingo).
- UNICEF. 1989. The Invisible Adjustment: Poor Women and the Economic Crisis. 2a edición revisada. New York: UNICEF, The Americas and Caribbean Program.
- Vickers, Jeanne. 1991. Women and the World Economic Crisis. Totowa, New Jersey: Zed Books Ltd.
- Weisleder, Saúl. 1994 "Servicios Financieros para las Mujeres Microempresarias, El caso de Costa Rica " en Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria: Resumen Ejecutivo de los Estudios de Caso. Washington, D. C. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- World Bank. 1991. Social Indicators of Development 1990. Baltimore, Maryland The Johns Hopkins University Press.

1. *El Concepto Del Grupo Solidario: Sus Características y Significado para las Actividades del Sector Informal* por María Otero 1986.
Publicado por PACT.
2. *Una Cuestión de Impacto: Los Programas de Grupos Solidarios y su Enfoque Hacia la Evaluación* por María Otero 1987.
3. *Un Pastado de Arroz: Movilización de Ahorros por Programas de Microempresas y Perspectivas para el Futuro* por María Otero 1989.
4. *Abriendo Caminos: La Expansión de los Programas para las Microempresas como un Reto de las Instituciones Sin Animo de Lucro* por María Otero 1990.
5. *La Conexión Clave: El Gobierno, las Entidades Privadas y el Sector Informal en América Latina*, editores Katherine Stearns y María Otero 1990.
6. *Cuando el Dinero Vale Más: Las ONGs como Instituciones Financieras* por Deborah Drake y María Otero 1993.
7. *La Experiencia Mundial de los Grupos Solidarios* por Shari Berrubach y Diego Guzmán 1993.
8. *Fondos de Garantía y sus Posibilidades para la Microempresa* por Katherine E. Stearns 1993.
9. *¿Qué los hace Exitosos? Examen de la Anatomía de las Principales Organizaciones de Financiamiento Microempresarial* por Elisabeth Rhyne y Linda S. Rothlitz 1993.
10. *Balanzando la Doble Jornada: La Mujer como Gerente de la Microempresa* por Eliana Restrepo Chibarr y Rebecca Reichmann. 1995.

ACCION Internacional, fundada en 1961, es una organización privada sin fines de lucro dedicada a reducir la pobreza y el desempleo en América a través del otorgamiento de crédito y capacitación básica a los microempresarios. ACCION provee servicios financieros y apoyo técnico a una red de organizaciones afiliadas en 13 países latinoamericanos y en 5 ciudades en los Estados Unidos. En 1994, la Red de ACCION desembolsó cerca de US\$289 millones en préstamos con un promedio de US\$380 a cerca de 260.000 clientes con una cartera activa de aproximadamente US\$137 millones y un índice de atraso inferior al 2%. ACCION está basada en Somerville, Massachusetts con oficinas en Tucson, Washington y Bogotá, Colombia.

ACCION Internacional
120 Beacon Street
Somerville, MA 02143
USA

Teléfono: (617) 492-4930 Fax: (617) 876-9509

ISBN 958-9373-02-5

Impreso en Colombia S.A.