

LAS MUJERES EN EL SECTOR INFORMAL COSTARRICENSE: CAUSAS DEL ÉXITO

Amber L. Seligson

Abstracts

Many scholars and policy makers have posited that having access to training and credit is the key to women's economic success in the informal economy. This work take one step backwards on the causal path to success that working in groups, as opposed to working alone, is the key to success. The hypothesis is that women who work in groups are more likely to have access to training and credit. Using a data set of interviews that gathered in rural and semi-rural Costa Rica during 1995. The present research test whether working in groups or working alone yields greater access to training and credit. The results show that working in a group is a predictor of greater access to both. However, access to training and credit has no apparent relationship to income. In sum, working in a group does not contribute to greater economic success in the informal sector.

Resumen

Muchos estudiosos y políticos han dado por un hecho que el tener acceso a la capacitación y al crédito es la clave para el éxito económico de las mujeres que laboran en el sector informal. En esta investigación se ha dado un paso atrás en el camino de las causas del éxito y se propone que el trabajo en grupo, en oposición al trabajo individual, es la clave para el éxito. La hipótesis es que las mujeres que trabajan en grupos tienen más posibilidades de obtener capacitación y crédito. Mediante el uso de los datos obtenidos en entrevistas realizadas en áreas rurales y semi-rurales de Costa Rica durante 1995, se puso a prueba si el trabajar en grupo o el trabajar individualmente proporcionan un mayor acceso a la capacitación y al crédito. Los resultados mostraron que trabajar en grupo es un predictor de un mayor acceso a ambos. Sin embargo, el acceso a la capacitación y al crédito no tienen, aparentemente relación, con los ingresos. En resumen, trabajar en grupo no contribuye a un mayor éxito económico en el sector informal.

El Sector Informal

El sector informal está compuesto por los pequeños negocios, artesanos y microempresas, que se caracterizan por bajas inversiones de capital, trabajo intensivo, autoempleos, trabajo sin seguridad social, actividades desarrolladas fuera de la legislación laboral vigente y ausencia de un sistema de contabilidad. Las actividades comerciales del sector informal pueden ser reconocidas por la ausencia de separación entre trabajo y

propiedad de medios de producción (Rakowski 1994e: 4). El sector informal se ha convertido en el mayor generador de empleo en América Latina a medida que se desarrolla para resolver las necesidades de generación de ingresos de más y más gente. Durante los años de la década de 1980, 20%-80% del empleo en los países en vías de desarrollo se encontraba en el sector informal. En América Latina, el empleo en el sector informal promediaba en un 40% durante esa década (Rakowski 1994: 1; Aguilar 1995: 14). La tasa de crecimiento del sector informal en Centro America fue mayor que la del sector formal durante la década de los setentas. Este crecimiento fue notorio en Costa Rica, en donde el sector informal creció 3.4% por año durante los años cincuenta, 3.5% por año durante la década de los sesenta y de 6% al año durante la década de los setentas (Aguilar 1995: 15-16).

De 1950 a 1980, las ciudades en los países en desarrollo experimentaron tasas de crecimiento demográfico tremendamente altas. El aumento de la población estuvo acompañado por la urbanización, la cual creció más rápidamente que la industrialización. El sector industrial no fue capaz de absorber a los nuevos trabajadores urbanos. Esto dio inicio a una espiral descendente del empleo urbano (Moser 1994: 13).

Costa Rica se diferenció levemente de la mayoría de los países en desarrollo en sus modelos de crecimiento durante estas tres décadas. De 1950 a 1978, Costa Rica experimentó la expansión económica, el desarrollo social y la institucionalización política. A diferencia de otros países en vías de desarrollo, tuvo también una alta tasa de crecimiento en el empleo. El porcentaje de la población que era subempleada pasó del 66% al 75%.

A inicios de los años ochenta, una crisis económica global devastó a Latinoamérica. El modelo de interdependencia económica de la postguerra hizo a Costa Rica y al resto de Latinoamérica particularmente vulnerables a la crisis. En Centroamérica la crisis fue causada por un deterioro en los términos del comercio internacional, por un aumento en las tasas de interés a nivel internacional y por las limitaciones del Mercado Común Centroamericano. La deuda externa costarricense pasó de 840 millones de dólares en 1978 a 3 billones de dólares en 1982. Las reservas monetarias cayeron de 358 millones de dólares en 1978 a 153 millones de dólares en 1982. La inflación alcanzó el 108% en 1982. El porcentaje de hogares con un ingreso por debajo de la línea de pobreza pasó de 17.3% en 1979 a 29.4% en 1982 (Seligson y Muller 1990: 81). Los relativamente altos niveles de empleo que distinguían a Costa Rica del resto de América Latina antes de 1982 cayeron al mismo ritmo que los del resto de América Latina. El porcentaje de población subempleada se elevó de 10.9% en 1978 a 23.8% en 1982. La tasa de subempleo fue agravada por el aumento de un 30% en la población económicamente activa durante esos años, debido a la súbita entrada en la fuerza laboral de las mujeres, de los jóvenes y de los ancianos.

Con el fin de reconstruir la economía, el gobierno de Costa Rica reforzó las medidas provisionales que fueron precursoras de las políticas de ajuste estructural. El presidente Monge inició un programa de estabilización en 1982, cuyos objetivos eran unificar y regular el valor de la moneda, detener la inflación, equilibrar la balanza de pagos y restablecer las relaciones con los bancos comerciales internacionales. Estas políticas detuvieron la crisis económica. Para 1985, el gobierno empezó la ejecución de políticas de ajuste estructural plenas que liberalizaron la economía por medio de la disminución de la protección, la reducción del sector público y el aumento de las exportaciones.

Sin embargo, las políticas de ajuste estructural fracasaron en lo relativo al aumento en las tasas de empleo. La fuerza laboral saturó el mercado laboral formal y se derramó hacia el sector informal. El porcentaje de la población económicamente activa involucrada en el sector informal creció de 7% en 1980 a 17.2% en 1987. Mientras que en 1982 el sector informal producía el 6.8% del PIB no agrario en Costa Rica, hacia 1987 producía el 10.4%. El sector informal se convirtió en el amortiguador de la crisis económica (Castiglia, Martínez y Mezzera 1994:26; Goldenberg 1993: 389-391; Pichardo Muñiz 1993: 174-193).

Las Mujeres en el Sector Informal Costarricense

Las mujeres se volvieron más activas en la fuerza laboral de Costa Rica después de los años setentas. De 1973 a 1983, el porcentaje de fuerza laboral femenina pasó de 12.1% a 18% (Comisión Nacional de Evaluación del Decenio de la Mujer 1975-1985, 1995: 2). En 1993, había alcanzado el 38% (Informe de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 1995:11). Este aumento se debe a una serie de acontecimientos: a medida que los ingresos de los hombres se deterioraban con el inicio de las políticas de ajuste estructural, las mujeres se vieron en la necesidad de generar ingresos para ayudar a sus familias. Paralelamente a la reducción en los ingresos de los hombres hubo un aumento en la cantidad de hogares jefeados por mujeres, en los cuales la cabeza de la familia no tenía otra opción que integrarse a la fuerza laboral (Berger 1990: 3).

Debido a los problemas de desempleo en el sector formal de Costa Rica, antes mencionados, y a la necesidad de las mujeres de hacer un trabajo reproductivo al mismo tiempo que un trabajo productivo, muchas de ellas ingresaron en el sector informal. En 1991, el 20% de la población femenina económicamente activa trabajaba en el sector informal (Pichardo Muñiz 1993:192-198). En 1993, según un estudio realizado, las mujeres componían el 32.5% del sector urbano informal en San José (Pérez Sainz y Menjívar Larín 1993:12). La mayoría de las mujeres del sector informal se encuentran en edad de criar a los hijos, de 20 a 39 años, lo que corrobora la afirmación de que las mujeres ingresaron a la fuerza laboral para ayudar a sus familias (Pichardo Muñiz 1993: 192-198).

Los Datos

Los datos analizados en este documento se derivan de un estudio de siete meses llevado a cabo en Costa Rica, de mayo a diciembre de 1995. Uno de los componentes del estudio fue el examen de la mujer en el sector informal. Personalmente se entrevistó una muestra de 119 mujeres rurales que estaban trabajando en la economía informal: 84 de ellas trabajaban solas mientras que las 35 restantes trabajaban en grupos. Cada entrevista duró alrededor de media hora. Se escogió entrevistar a las mujeres del Valle Central de Costa Rica porque el grueso de la población del país vive allí. En muchas zonas fuera del Valle Central, la densidad de la población es tan baja que toma una hora para caminar de una casa a la próxima, lo que hizo imposible entrevistar un número razonable de mujeres, dado que había sólo una entrevistadora. Para compensar parcialmente el sesgo en la muestra, se entrevistó a 17 mujeres en una zona remota al sur del país. El muestreo de mujeres de la Zona Sur le agrega al examen algún rasgo del tipo de mujeres que viven fuera del Valle central.

Lo ideal hubiera sido que los datos para este estudio se hubieran basado en una muestra de probabilidad mucho más amplia de la mujer costarricense en el sector informal. Sin embargo, ya que no existían los recursos para contratar un equipo de entrevistadores y como no existe una lista única que incluya a todos los negocios del sector informal en Costa Rica que hubiera podido servir de marco para la muestra, se escogió en su lugar diseñar una muestra para los propósitos del estudio. El principal objetivo fue obtener mujeres en las dos categorías centrales del mi análisis: mujeres que trabajaran en grupos y mujeres que trabajaran solas. Ya que no se puede pretender que la muestra es representativa de todo el sector informal femenino costarricense, se entrevistó a mujeres de cuatro de las siete provincias de Costa Rica, diseminadas en 14 cantones separados y en 21 distritos. A continuación se describe cómo se realizó el muestreo de las mujeres en estas dos categorías.

Se seleccionó la muestra utilizando varios métodos. Muchas de las trabajadoras independientes entrevistadas eran estudiantes de una institución pública que capacitaba a las personas de toda la provincia central para trabajar en la economía informal.

Se preguntó, aula por aula, si alguna mujer en el grupo ya había empezado a vender productos de los que estaban aprendiendo a hacer y se entrevistó a aquellas que contestaban afirmativamente. De esta manera, se obtuvo una muestra de mujeres de toda la provincia que trabajaban solas. De las mujeres entrevistadas que habían recibido capacitación, el 23.4% había sido capacitado en este centro. Las restantes mujeres de la muestra seleccionada fueron entrevistadas por otras vías. Por ejemplo, un segundo método para obtener la muestra de mujeres que trabajaban solas fue caminar a través de las ciudades y tocar a la puerta de casas que ofrecían en sus ventanas para la venta mercancías o servicios. En cada casa donde la mujer era la empresaria, se entrevistó. Las trabajadoras independientes trabajaban como peinadoras, cocineras, vendedoras de ropa, costureras, fabricantes de ropa de cama, productoras de frutas y verduras, propietarias de pequeñas sodas, restaurantes o bares, propietarias de pulperías o ventas callejeras, telas pintadas, almohadones, juguetes, cerámica, etc., vendedoras de empresas tipo pirámide, productoras de huevos y productoras de artes y artesanía.

El método utilizado para obtener la muestra de las mujeres que trabajaban en grupos fue llamar a los grupos listados en un folleto elaborado por el Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y Familia (CMF). Este folleto listaba alrededor de 200 grupos de mujeres en todo Costa Rica que trabajaban en generación de ingresos. Muchos de ellos tenían número de teléfono pero otros no. Se contactó a cinco grupos en el Valle Central de Costa Rica y a un grupo en la Zona Sur del país. No se entrevistó a ningún grupo que no tuviera teléfono pues no se pudieron contactar. El llamar a solamente grupos que tuvieran teléfonos introdujo un sesgo en esta muestra, ya que es probable que los grupos con teléfonos o consisten en grupos con mayores recursos o son grupos que están situados en ciudades más ricas que los grupos que no tienen teléfono. Más adelante se referirá la manera en que este sesgo ayudó a confirmar los resultados más importantes de esta tesis. Se entrevistó a un grupo de mujeres que habían formado una cooperativa para hacer jaleas, un grupo que fabricaba guantes para un hospital de San José, dos grupos que hacían ropa, un grupo que hacía arte y artesanías y un grupo que criaba gallinas para la producción de huevos.

El segundo grupo de datos fue obtenido de las diecisiete entrevistas abiertas a funcionarios en oficinas gubernamentales y en ONGs que trabajan con la economía informal. Se les aplicó el mismo cuestionario de preguntas abiertas a cada uno de estos funcionarios. Cada entrevista duró alrededor de cuarenta y cinco minutos. Se les preguntó sobre

el tipo de programas que proponían para las mujeres del sector informal, el tipo de capacitación y crédito que les ofrecían y datos demográficos acerca de las mujeres con quienes trabajaban. También se les preguntó si los proyectos estaban siendo orientados hacia las mujeres que trabajaban en grupo o hacia aquellas que trabajaban solas, si las mujeres tenían más éxito económico cuando trabajaban en grupo o solas, si las mujeres participaban más en sus comunidades cuando trabajaban en grupo o solas, cuáles eran los problemas más grandes que enfrentaban las mujeres en sus negocios y las ventajas o desventajas de ser una ONG o una oficina gubernamental que trabaja con las mujeres en el sector informal.

El modelo

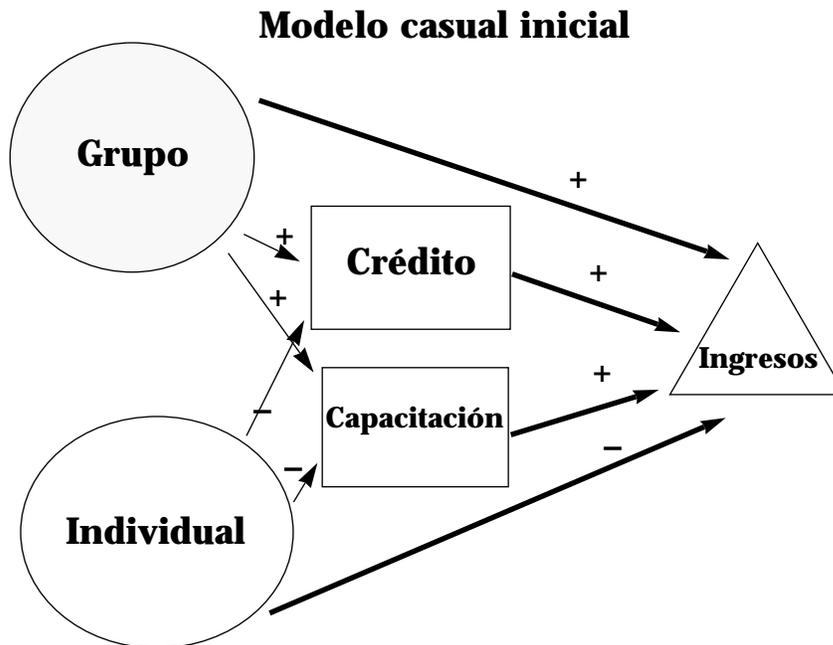
El trabajo consiste en determinar si trabajar en grupo o trabajar sola es un rasgo que permite predecir un mayor acceso a la capacitación y al crédito, y si tener capacitación y crédito de hecho aumenta los ingresos económicos de la mujer en el sector informal. Si las mujeres que trabajan en grupos tienen más acceso a la capacitación y al crédito, y si teniendo capacitación y crédito aumenta el ingreso de las mujeres, entonces se puede concluir que los programas deberían estar estructurados para promover el trabajo en grupo más que el trabajo individual.

Peter Kilby define la capacitación para los trabajadores del sector informal como “un flujo de servicios orientados a la transferencia de conocimiento y habilidades que permiten a los receptores aumentar su capacidad productiva disponible.” (McKean 1994:201). Los programas de capacitación, generalmente, incluyen cursos de contabilidad, tenencia de libros, gerencia, mercadeo, cooperación, ampliación de negocios y producción. Algunas veces, los programas también capacitan a las personas en el mejoramiento de la autoestima, el liderazgo, la salud, la nutrición y el cuidado de los niños. Muchos programas orientan sus cursos hacia el mejoramiento de los negocios ya existentes, en tanto que otros los orientan a personas que están aprendiendo cómo empezar un negocio (McKean 1994: 201,211). Los cursos pueden ser dados a lo largo de varios años, de varios meses o durante una semana muy cargada. Muchos profesores prefieren el formato de lectura; otros prefieren métodos más participativos en los cuales los estudiantes pongan en práctica las habilidades que están aprendiendo, y otros envían promotores a las personas para capacitarlas en alguna habilidad particular que les falte.

En el sector informal, el crédito es un préstamo que una institución, un negocio o un individuo le da a un microempresario para proveerle de un capital al que de otra manera no hubiera tenido acceso. También se incluye las donaciones como una forma de crédito aún cuando estas donaciones no tienen que ser pagadas. Los programas de crédito tratan de promover el crecimiento y el beneficio de las pequeñas empresas (Lycette y White 1990: 19). En algunas ocasiones el crédito es otorgado a grupos y es cancelado en una suma total por la totalidad del grupo. En otros casos, el crédito es otorgado a individuos dentro de un grupo y es cancelado por los individuos, pero cada miembro es responsable de ayudar a los demás miembros a pagar sus deudas cuando éstos no pueden pagarlo. Un tercer mecanismo es cuando el crédito es otorgado a un individuo que trabaja solo y es cancelado por ese individuo.

Un tipo de acceso al crédito que se ha vuelto popular en los últimos años es el método de grupo de solidaridad. Una organización donante otorga un préstamo a un

grupo de entre 5 a 8 mujeres. El préstamo es otorgado a los miembros de un grupo individualmente, o al grupo como un todo. Sin tomar en cuenta cómo el préstamo es distribuido, el grupo entero es responsable de asegurarse de que el préstamo sea pagado. Si un miembro no puede alcanzar la cuota el día de pago, los demás miembros deberán pagar su parte. Los grupos de solidaridad están diseñados para minimizar los costos para las agencias donantes y darle la posibilidad a las empresas muy pequeñas de tener acceso a un crédito para el cual de otra manera no calificarían en el sistema de crédito formal (Otero 1990: 86).



Trabajo en grupo versus Trabajo individual

Los programas de capacitación y crédito comprometidos con el sector informal orientan sus proyectos tanto hacia las mujeres que trabajan en grupos como hacia aquellas que trabajan solas. El trabajo en grupo puede revestir varias formas. Algunas cooperativas producen y venden el producto como grupo. Por ejemplo, un grupo que produce y vende jalea tiene 37 miembros y es dueño de su propio equipo para la producción de jalea en una escala bastante grande. La junta directiva es responsable de comprar la materia prima, cerca de la mitad de los miembros de la cooperativa hacen la jalea y la junta directiva busca distribuidores que realicen el mercadeo de la jalea.

Algunos grupos producen bienes en sus casas, pero se unen con otras mujeres para comprar la materia prima y vender los productos finales. Por ejemplo, en una cooperativa que hace ropa, las mujeres compran la materia prima colectivamente, fabrican la ropa en sus casas y llevan la ropa a la tienda propiedad de su propia cooperativa en el centro de la ciudad para venderla. También le dan la ropa a distribuidores en otras ciudades que la venden por ellas.

Otra forma de trabajo en grupo es la subcontratación, esta se da cuando un negocio formal contrata a mujeres para trabajar haciendo piezas fuera de los muros de la empresa formal. Un ejemplo de este tipo de trabajo es una asociación que confecciona uniformes para un hospital público en San José. El hospital le envía un contrato y tela a las mujeres cada quince días, las mujeres convierten la tela en uniformes y un miembro del grupo viaja siete horas en bus para entregar los uniformes en San José.

Las mujeres que trabajan solas en las zonas rurales, generalmente trabajan en sus casas y ponen un anuncio en sus ventanas para anunciar que venden un producto o un servicio. Las trabajadoras independientes confeccionan vestidos y ropa de cama, artesanías, alimentos y otros productos que son hechos tradicionalmente por las mujeres. También acondicionan pequeños y acogedores saloncitos en la sala de sus casas con unas cuantas tijeras y tintes. Muchas de ellas atienden pequeños restaurantes ("sodas") o bares y otras venden artículos escolares y regalos en sus tiendas llamadas bazares o librerías. La mayoría de ellas no llevan con cuidado un registro de sus transacciones financieras. Sus clientes son ante todo amigos y miembros de la familia y si las trabajadoras tienen un éxito extraordinario, la fama que corre de boca en boca atrae clientes de toda la ciudad.

Primera hipótesis: El acceso de las Mujeres a la Capacitación y al Crédito

La primera hipótesis es que las mujeres que trabajan en grupos tienen más acceso a la capacitación y/o al crédito que las mujeres que trabajan solas. Esto podría deberse a varias razones. Primero que nada, las ONG y las oficinas gubernamentales que capacitan a las mujeres en la economía informal consideran que es más eficiente, en términos de tiempo y de dinero, capacitar a un grupo de mujeres que capacitar a una mujer individualmente. Toma el mismo tiempo viajar a la zona rural y dar una conferencia a un grupo que a una mujer sola.

Además, cuando los encargados escogen a las mujeres a las que van a otorgar recursos, están más interesados en trabajar con mujeres que ya están organizadas en un grupo y parecieran más comprometidas a trabajar a largo plazo en un proyecto que con trabajadoras independientes que no tienen a alguien con quien compartir su entusiasmo o que las mantenga motivadas. El esfuerzo invertido en la organización de un grupo y en emprender un negocio de varias trabajadoras muestra a los potenciales capacitadores que las trabajadoras tal vez no se den por vencidas inmediatamente al encontrar las frustraciones y las fallas que enfrenta cualquier pequeña empresaria.

Las mujeres en grupo podrían tener más acceso al crédito porque parecen ser más dignas de credibilidad para los prestamistas que las mujeres que trabajan solas. Es difícil para las mujeres rurales recibir crédito debido al hecho de que no poseen tierras o capital que puedan ofrecer en garantía. Las mujeres que trabajan en grupos pueden superar este obstáculo para su credibilidad más fácilmente que aquellas que trabajan solas porque los prestamistas suelen considerar que los grupos tienen mayor capacidad para pagar sus deudas. Los grupos solidarios antes mencionados están diseñados como medidas de respaldo para las mujeres que están afectadas por los mercados no regulados y oscilatorios de la economía informal. Si una mujer no puede honrar su pago un mes, otras pueden mancomunarse sus recursos para ayudarla. Los acreedores sienten seguridad de que no van a perder su inversión.

Pocos investigadores del sector informal han investigado si las mujeres que trabajan en grupos tienen más acceso a la capacitación y al crédito que las que trabajan solas. Si los investigadores y los funcionarios gubernamentales están tan seguros de que la capacitación y el crédito aumentan los ingresos económicos de las mujeres, parecería lógico que también quisieran saber cómo las mujeres pueden alcanzar más fácilmente estos dos beneficios. No obstante, sorpresivamente, este tema no ha sido investigado.

Sin embargo, a pesar de la falta de investigación en este tema, muchos de los administradores de las ONG y de las oficinas gubernamentales donde se realizaron las entrevistas han llegado a algunas conclusiones al respecto. Ellos creen que las mujeres que trabajan en grupos tienen mayor acceso a la capacitación y al crédito que las que trabajan solas.

Probando la Primera Hipótesis

Con el fin de probar si son las mujeres que trabajan en grupos o las mujeres que trabajan solas las que tienen mayor acceso a la capacitación y/o al crédito, se analizaron las respuestas a las preguntas siguientes del cuestionario:

- ¿Ha sido usted capacitada por una institución o escuela que le enseñó cómo hacer las cosas (o realizar el servicio) que usted vende?
- ¿Cuántos años estudió allí?
- ¿Era una escuela privada o del gobierno?
- ¿En cuál de los siguientes campos fue usted capacitada?:
 - a) cómo hacer un producto (o llevar a cabo un servicio)
 - b) cómo confeccionar facturas
 - c) cómo hacer la publicidad de su negocio
 - d) cómo encontrar un lugar en el mercado.
- ¿Obtuvo usted apoyo (crédito) de una organización o institución que le ayudó con su negocio?
- ¿Qué institución la apoyó?

De las mujeres que participaron en esta encuesta, el 64.7% había recibido capacitación. Dos instituciones gubernamentales habían capacitado a 39.5% de ellas. El resto de las mujeres habían sido capacitadas por personas no afiliadas, ONG, Cuerpo de Paz, la oficina del Ministerio de Agricultura y Ganadería y por el Instituto de Ayuda Social (IMAS).

En este grupo de datos, las mujeres que trabajan en grupos habían tenido más capacitación que las mujeres que trabajaban solas. De las mujeres que trabajaban en grupos, el 97% había recibido capacitación, contra solamente el 53.6% de las mujeres que trabajaban solas ($p < .001$). La hipótesis de que los grupos de mujeres reciben más capacitación que las mujeres que trabajan solas está confirmada.

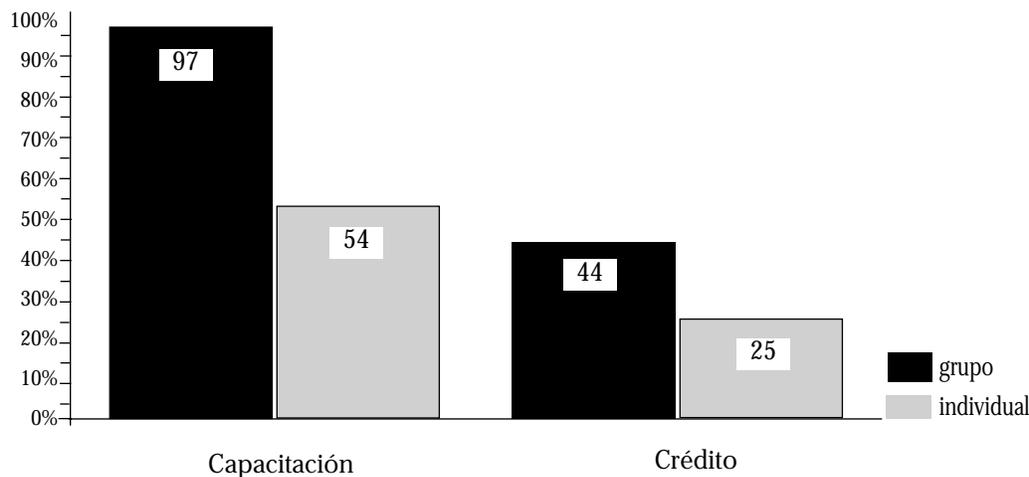
Simplemente el tener capacitación no dice nada sobre la amplitud de dicha capacitación. En la muestra costarricense, las mujeres habían asistido a programas de capacitación durante un lapso promedio de 1.7 años. Sospecho que a pesar de la alta tasa de las que habían recibido capacitación, las mujeres que trabajaban en grupos habían sido capacitadas durante menos tiempo que las mujeres que trabajaban solas, y por consiguiente tal vez menos capacitadas totalmente. Los datos muestran, sin embargo,

que estadísticamente la diferencia no fue significativa (T-test diferencia de media) en el lapso de tiempo que las trabajadoras en grupo capacitadas y las trabajadoras solas habían sido entrenadas. Las trabajadoras en grupo habían recibido un promedio de 1.8 años de capacitación mientras que las trabajadoras individuales habían recibido un promedio de 1.7 años de capacitación.

En esta encuesta las mujeres han recibido crédito de fuentes variadas. Solamente el 29.4% de las mujeres encuestadas recibieron crédito. De las mujeres que recibieron crédito, el 22.9% de ellas lo habían recibido del gobierno y el 22.9% de los distribuidores de bienes. El 20% había recibido crédito de un banco. El resto, o sea 34.3%, había recibido crédito de ONG y organizaciones internacionales. De las mujeres que respondieron a la pregunta de si les gustaría recibir crédito, el 50.6% contestaron "sí" y 49.4% de ellas dijo "no". Las mujeres que querían crédito dijeron que el crédito les ayudaría a comprar materia prima para sus negocios y que les permitiría ampliar su negocio. Las mujeres que preferían no recibir crédito dijeron que sentían que era mejor financiar ellas mismas su propio negocio, que les daba miedo comprometerse a pagar un préstamo y que no lo necesitaban.

La hipótesis acerca de la accesibilidad al crédito es validada por este conjunto de datos. Las mujeres que trabajan en grupos son a menudo significativamente más receptoras de crédito que las mujeres que trabajan solas. De esas mujeres que trabajan en grupo, el 43.8% recibió crédito, mientras que de aquellas mujeres que trabajan solas solo el 25% recibe crédito. La diferencia entre ambos grupos es significativa ($p < .05$).

Acceso a la capacitación y al crédito por grupo vs. trabajadoras individuales



Fuente: Datos de la autora 1995.

Segunda Hipótesis: Impacto de la Capacitación y el Crédito en los Ingresos Económicos

El hecho de que las mujeres que trabajan en grupos tengan más acceso a la capacitación y al crédito no es significativo a menos que el tener capacitación y crédito aumente sus ingresos. La siguiente hipótesis que debe probarse, por lo tanto, es si las mujeres que habían sido capacitadas y/o han podido obtener crédito ganan más dinero que aquellas que no lo han tenido. Mucha de la literatura que se ha escrito acerca del sector informal y muchos de los funcionarios públicos que trabajan con el sector informal afirman que las mujeres que han tenido capacitación y crédito ganan más dinero que aquellas que no lo han tenido. De hecho, muchas de ellas identifican la capacitación y el crédito con la llave para el éxito económico. (Del Cid 1993: 259, 263; Berger 1990: 16).

Los investigadores afirman que la capacitación puede reducir uno de los principales obstáculos para el éxito de los microempresarios: su falta de habilidades empresariales y productivas (Rakowski 1994: 283). Opinan que la capacitación aumenta las oportunidades de las mujeres para el autoempleo y puede inclusive ayudarlas a entrar eventualmente en la fuerza laboral del sector formal si sus habilidades se pulen de manera suficiente (Van der Wees y Romijn 1995: 73). Muchos investigadores y organizaciones no solamente consideran a la capacitación tan útil para aumentar el éxito económico de las mujeres sino que también consideran que esto “contribuye a cambiar las actitudes, a resolver problemas, a superar las limitaciones existentes y a quebrar las barreras” (McKean 1994: 205).

Así como la capacitación es considerada esencial para el éxito económico de las mujeres por muchos investigadores y funcionarios de la gestión pública, en su opinión el crédito es el otro componente paralelo que les permite a las microempresarias alcanzar el éxito. Lycette y White proclaman que: “Es ampliamente aceptado que el crédito es una condición necesaria, si bien no suficiente, para alcanzar aumentos en la productividad y el ingreso... El acceso al crédito es una de las llaves para mejorar el estándar de vida de una gran parte de mujeres en los países en desarrollo que trabajan en el sector informal” (1990: 20,22). En un lenguaje igualmente definitivo, Otero escribe: “El aporte de crédito en programas de solidaridad de grupo emerge de lecciones bien conocidas aprendidas en programas precedentes con la pobreza rural y urbana: el crédito, ofrecido a tasas razonables, es un ingrediente importante para la sostenibilidad y el crecimiento de las microempresas” (1990: 85).

La preponderancia de los investigadores y de los funcionarios de la gestión pública que creen que el crédito aumenta el ingreso de los trabajadores del sector informal es más evidente en la cantidad de recursos provenientes de donadores internacionales que han sido vertidos en los programas de crédito. El crédito es actualmente el mayor componente del programa de préstamo rural del Banco Mundial. El Banco Interamericano para el Desarrollo maneja un programa de ayuda al crédito para las pequeñas empresas. La Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos ayuda a los proyectos de crédito rurales y urbanos. No son solo las organizaciones internacionales las que apadrinan programas de crédito, sino muchos gobiernos también están usando el crédito como una herramienta para promocionar el desarrollo (Lycette y White 1990: 19). En Costa Rica, el 12% de las mujeres en el sector informal urbano habían obtenido crédito (Del Cid 1993: 246)

Comprobación de la Segunda Hipótesis

En esta tesis, la medida del éxito económico es el ingreso por hora. El ingreso por hora es un indicador más revelador del éxito económico que el ingreso semanal porque toma en cuenta el monto de tiempo que gastan las mujeres trabajando para ganar su ingreso semanal. La cantidad del ingreso total de las mujeres por su trabajo en el sector informal está determinado por sus respuestas a dos preguntas en la encuesta codificada. La primera pregunta es “¿Cuánto gana semanalmente en su negocio?” Las respuestas fueron codificadas en categorías con incrementos de 500 colones o \$2.78.

La segunda pregunta es: “En general, ¿cuántas horas trabaja usted en su negocio cada día?” Se derivó la medida del éxito económico dividiendo las ganancias netas semanales reportadas por seis días de la semana y dividiendo esta cifra por las horas trabajadas reportadas en un día. El resultado correspondió al ingreso por horas de las mujeres.

El ingreso semanal promedio para las mujeres rurales en la economía informal en la encuesta es de \$41. La mayoría de las mujeres ganan entre \$4 y \$69 dólares por semana.

Sorpresivamente, en este grupo de datos, no hay una correlación significativa entre mujeres que han sido capacitadas y el ingreso obtenido. Una diferencia en la media del test muestra que las mujeres que habían sido capacitadas ganan \$1.40 la hora y las mujeres que no habían sido capacitadas ganan \$2.0 la hora, pero esta diferencia no es significativa en relación a un T-test. Además, no hay una correlación entre la cantidad de tiempo durante el cual las mujeres habían sido capacitadas y sus ingresos.

Esto significa que el beneficio hipotético del trabajo en grupo, el cual es que las trabajadoras en grupo tienen más acceso a la capacitación y deberían por consiguiente tener ingresos más elevados que las trabajadoras independientes, no se sostiene.

Entre las mujeres del sector costarricense a quienes se ha encuestado, el haber recibido crédito no predice mejores ingresos. Una diferencia significativa de la prueba muestra que las mujeres que habían recibido crédito ganan \$1.36 la hora, y las mujeres que no habían recibido crédito ganan \$1.76 la hora, pero esta diferencia no es significativa en relación con el T-test. Además, entre las mujeres que trabajan en grupos, aquellas que tenían crédito no tuvieron más ingresos. Finalmente, entre las mujeres que trabajan solas, no hay correlación entre las que habían recibido crédito y mayores ingresos. No solamente es inconsecuente que entre las entrevistadas que trabajan en grupos tengan más acceso a la capacitación sino también es inconsecuente que tengan más acceso al crédito.

Tercera Hipótesis: El impacto del trabajo en grupo y del trabajo individual en los ingresos económicos

Dado que las mujeres que trabajan en grupos tienen más acceso a la capacitación y al crédito, y dado que teniendo acceso a la capacitación y al crédito no aumenta el ingreso de las mujeres, estos datos revelan un rompecabezas. Si el éxito económico no está determinado por la capacitación y el ingreso, ¿cuáles son entonces los factores que predicen un éxito económico en el sector informal? La hipótesis es que las mujeres que trabajan en grupos tienen mayor éxito económico que las mujeres que trabajan solas, independientemente del crédito y la capacitación.

Varios factores llevaron a pensar que las mujeres que trabajan en grupos ganan más dinero que las mujeres que trabajan solas. Primero que nada, las mujeres costarricense que viven en zonas rurales invierten tiempo y energía en sus responsabilidades reproductivas, las cuales incluyen cuidar su núcleo familiar y en muchos casos a sus padres. Por lo tanto, las actividades necesarias para llevar a cabo un negocio próspero se ven limitadas porque las mujeres no pueden dejar fácilmente sus hogares para realizarlas. Por ejemplo, comprar materia prima, establecer una clientela, mercadear el producto terminado y reunirse con los distribuidores potenciales son todas tareas que deben ser hechas fuera del hogar, tareas que las mujeres a menudo sacrifican con el fin de cumplir con sus responsabilidades de la casa.

Las mujeres que trabajan en grupos pueden realizar más de estas tareas que requieren dejar el hogar que aquellas que trabajan solas y no pueden dejar sus hogares solos. En proyectos de grupo, el trabajo puede ser distribuido para que unas mujeres se hagan cargo de comprar la materia prima y vender los productos terminados una semana, mientras que la semana siguiente, otras mujeres se encargan de hacerlo, y así sucesivamente. Esto significa que cada mujer debe enfrentar los deberes externos solamente algunas semanas al año, y no cada semana. Esto va a aumentar sus ingresos porque no tienen que sacrificar tanto su trabajo de economía informal en aras de terminar los trabajos domésticos.

Una segunda razón por la cual el trabajo en grupo puede ser más exitoso económicamente que el trabajo individual es que las mujeres que trabajan en grupos pueden desarrollar una amplia red de contactos que puede ayudarlas a encontrar clientes y materias primas más baratas.

Una tercera razón de porqué el trabajo en grupo puede ser más exitoso económicamente es que las mujeres en un grupo pueden compartir sus conocimientos y ayudarse unas a otras cuando tienen dificultades económicas, resistencia familiar, enfermedades, etc.

Rakowski propone la teoría de que los programas que están orientados hacia los grupos de solidaridad y las cooperativas tienen éxito porque disminuyen el aislamiento que experimentan las mujeres cuando trabajan solas y en la casa (1994: 17). Los beneficios de trabajar colectivamente provienen de compartir las responsabilidades y los recursos financieros para ayudarse unas a otras frente a la oposición familiar o comunitaria (Centro de la Tribuna Internacional de la Mujer 1985: 43).

Ingresos de las trabajadoras en grupo versus trabajadoras independientes

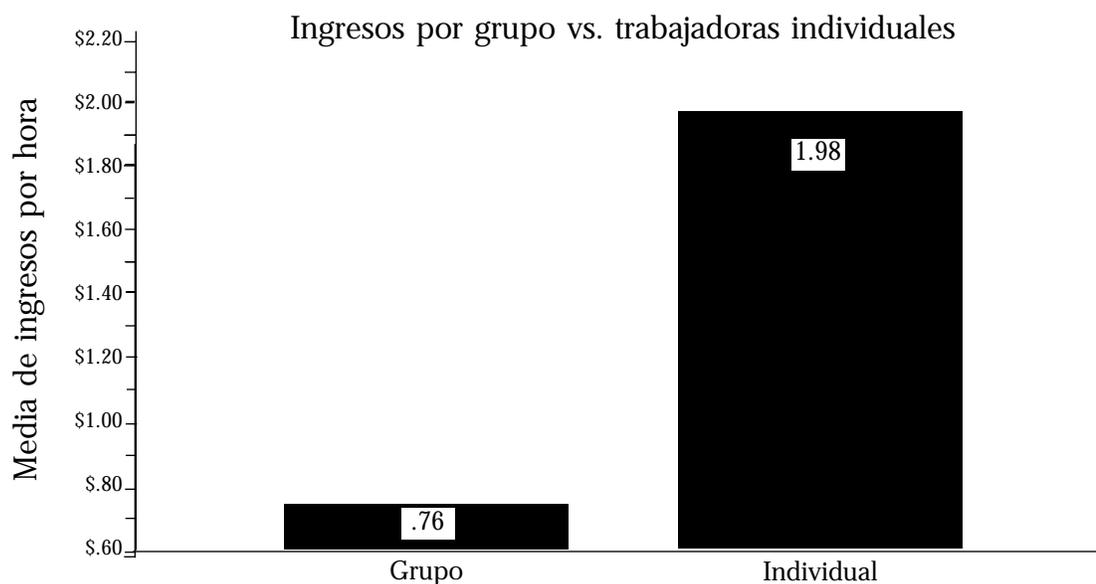
Las mujeres que trabajan en grupos ganan \$28 por semana, unos \$1400 al año, lo que representa solamente el 71% del PIB reportado por el Banco Mundial. Las mujeres que trabajan solas, sin embargo, ganan \$46 por semana, unos \$2300 al año, lo que representa el 117% del PIB reportado por el Banco Mundial en 1992. Mientras que este dato es sorprendente, puesto que la hipótesis y la literatura sugieren que el trabajo en grupo sería más provechoso, la diferencia en los ingresos por semana entre las mujeres que trabajan solas y las mujeres que trabajan en grupos no es, sin embargo, estadísticamente significativa en relación con el T-test.

Los ingresos semanales no cuentan toda la historia acerca de los ingresos de las mujeres a menos que los ingresos sean divididos por el número de horas que las

mujeres trabajan cada semana. En la encuesta, se preguntó a las mujeres “en general, ¿cuántas horas al día trabaja usted en su negocio?” En la muestra, la media de horas que las mujeres trabajan cada día es de 5.9. Las mujeres que trabajan en grupos trabajan 7.0 horas diarias, mientras que las mujeres que trabajan solas solamente 5.5 horas diarias, una diferencia significativa de .05. Además, las mujeres que trabajan en grupos trabajan significativamente más horas al día que las mujeres que trabajan solas.

Ahora es claro que aunque las mujeres que trabajan en grupos trabajan en promedio más horas por día, tienen menos ingresos por semana. Para poder encontrar qué es lo que las mujeres obtienen de su esfuerzo, es necesario desarrollar una medida de ingreso por hora. Para esto, se dividió el ingreso por semana reportado por seis, asumiendo que trabajan seis días a la semana. Al haber vivido en la zona rural de Costa Rica por alrededor de ocho meses en un trabajo de campo, se observó que casi todo el mundo trabaja de lunes a sábado y deja el domingo para descansar con su familia. Entonces se dividió este ingreso diario por el número de horas que habían declarado que trabajaban por día. El resultado fue el ingreso por hora que se utilizó para medir el éxito económico en este documento.

La media del ingreso por hora para todas las mujeres rurales en la muestra de la economía informal es de \$1.62. La diferencia en el ingreso por hora entre las mujeres que trabajan solas y aquellas que trabajan en grupo es significativa. Como se muestra en el Cuadro 3, las mujeres que trabajan en grupo en promedio ganan solamente \$0.76 por hora, mientras que las mujeres que trabajan solas ganan \$1.98, una diferencia que es significativa ($p < .001$). Los datos muestran que las mujeres que trabajan solas ganan significativamente más dinero que las mujeres que trabajan en grupo, aunque aquellas trabajen menos horas por día que las que trabajan las mujeres que trabajan en grupo. Las mujeres que trabajan solas, trabajan menos pero ganan más.



Fuente: Datos de la autora, 1995.

Una característica de la muestra que sugiere que estos resultados de hecho podrían explicar la magnitud de la brecha entre las trabajadoras en grupos y las independientes es la de que la lista de grupos utilizada para situar la muestra incluía muchos grupos que no tenían teléfono, pero solo se pudo tener contacto con aquellos que tenían teléfono, se estuvo entrevistando los grupos de trabajadoras más solventes económicamente. Como resultado, la muestra de trabajadoras en grupo pudo desviarse a favor de aquellas que estaban mejor establecidas y, por consiguiente, tenían perspectivas de ganar más dinero, pero igual no ganaron tanto como las trabajadoras independientes. En suma, para responder a la pregunta principal de este estudio, las mujeres del sector informal que trabajan independientemente en las áreas rurales de Costa Rica son económicamente más exitosas que las mujeres que trabajan en grupos.

Antes de pasar a la conclusión de que la literatura sobre el trabajo en grupos versus el trabajo independiente está mal informada, se debe examinar la posibilidad de que la relación trabajo individual versus trabajo en grupo por un lado y el ingreso por el otro, sea falsa. Tal vez hay en realidad muchas otras variables o conjuntos de variables que causan una relación positiva entre el trabajo independiente y un mayor ingreso.

Un resumen de los resultados presentes en la secciones siguientes está contenido en la Tabla 1. El lector debería referirse a esta tabla cuando considere la discusión de cada variable considerada.

Tabla 1

Variables potencialmente causales del éxito económico

Variable	Trabajadoras en grupo	Trabajadoras independientes	F ratio/c.sq.	Sig.	Ass con ingresos
Años de educación	6.3	8.5	18.5	<.001	NS
Casadas	57.1%	70.2%	1.9	NS	NS
Nº de hijos	2.7	3.0	0.3	NS	NS
Costureras	62.9%	14.3%	28.5	<.001	sig.
Años en el negocio	5.0	6.8	0.8	NS	NS
Horas de trabajo/semana	7.0	5.5	3.8	NS	-.37 (sign.<.001)
Horas en labores domésticas	6.6	5.9	0.8	NS	NS
A menudo impedida por la familia para trabajar	12.0%	3.8%	1.9	NS	NS
Porcentaje de protestantes	22.9%	7.1%	13.4	0.004	NS

(1) Asociación determinada por Pearson r correlación o Anova (F ratio)

Educación

Muchos estudios han demostrado que la gente que recibe más años de educación tiene mayores ingresos que la que tiene menos años de escolaridad. Es posible que la diferencia entre los ingresos de las mujeres en la economía rural informal esté determinada por su educación, más que por su trabajo en grupo o por su trabajo independiente. Igual que una más alta educación puede conducir hacia un mayor éxito económico, una más baja educación puede impedirle a las mujeres ser exitosas.

La educación puede probar ser una variable causal más fuerte que el trabajo en grupo versus trabajo en solitario. En realidad, en esta muestra, las mujeres que trabajan solas han pasado más años en la escuela que las mujeres que trabajan en grupo, lo que sugiere que este factor podría ser el primero para explicar la diferencia en sus ingresos. La media de años de escolaridad de las mujeres que trabajan en grupos es de 6.3, mientras que la de las mujeres independientes es de 8.5. La diferencia es significativa, $<.001$.

Esto significa que en promedio, las mujeres que trabajan en grupos solamente han terminado sus estudios de escuela primaria, en tanto que las mujeres independientes han completado dos años de estudios secundarios.

Dado que las mujeres que trabajan solas ganan más dinero, y que estas tienen mayor educación, la pregunta ahora es: ¿ganan más dinero porque trabajan solas o porque tienen mayor educación? En otras palabras, es la relación entre trabajo grupal e individual con los ingresos espuria y realmente es una función de la educación?

El primer paso para contestar la pregunta es determinar si las mujeres que son más educadas ganan más dinero que aquellas menos educadas. En los datos, sin embargo, no existe una correlación significativa entre el nivel educacional de las mujeres y su ingreso. Esto es un resultado sorprendente dado que muchos estudios han demostrado que la gente que es más educada gana más dinero. Tal vez en el caso de las mujeres del sector informal, en la educación primaria y en la de secundaria no se les enseña habilidades útiles para trabajar en el sector informal. Las mujeres que trabajan en belleza, por ejemplo, no aprenden a cortar el pelo y aplicar productos de belleza en la escuela primaria o secundaria. Además, aunque una alfabetización básica y habilidades matemáticas son importantes para las mujeres en el sector informal, estas habilidades se aprenden por lo general en el tercer grado. Las habilidades aprendidas después del tercer grado no son necesariamente útiles para trabajar en el sector informal. Puesto que el 93.3% de las mujeres de la encuesta terminaron su tercer grado, no debería haber diferencia de ingresos entre las que completaron más años y las otras, ya que la mayoría de ellas compartieron los mismos conocimientos básicos. Tal vez más importante es el hecho de que mucha gente asocia mayor ingreso con mayor educación porque la educación tiende a aumentar las posibilidades de cada uno para poder obtener un mejor trabajo. Puesto que todas las mujeres de la muestra operaban en el sector informal en básicamente el mismo tipo de trabajo, las diferencias en educación no tienen un impacto en el tipo de trabajo que realizan.

Otra manera de determinar el impacto de la educación en el éxito económico es comparar el ingreso de las trabajadoras en grupo y las trabajadoras independientes mientras la educación es controlada. Para esto, se realizó un análisis de variancia (ANOVA). Se utilizó ANOVA para examinar el ingreso por hora más importante de las mujeres que trabajan independientemente y las mujeres que trabajan en grupo, introduciendo la educación como una covariable o variable de control. En otras palabras,

la pregunta que se hace ahora es si las mujeres que trabajan de forma independiente ganan más dinero que las mujeres que trabajan en grupo, una vez que sus niveles de educación se mantienen constantes.

Aún cuando la educación es controlada, la variable para el trabajo en grupo o el trabajo independiente predice de manera significativa los ingresos ($\text{sig}=.002$), mientras la educación no predice los ingresos del todo (i.e., la educación no es una covariable significativa). Esto significa que las mujeres independientes ganan más dinero que las que trabajan en grupo porque trabajan solas, no porque tienen mayor educación.

Tipo de negocio

Otro posible predictor de los ingresos es el tipo de negocio en el que trabajan las mujeres. Varios factores pueden afectar la rentabilidad de un negocio: si el producto o el servicio es vendido solamente durante alguna época, si el producto o el servicio es comprado por turistas extranjeros o costarricenses, si hay otras gentes que producen el mismo producto o servicio, si las materias primas son particularmente caras o baratas comparadas con el precio al que se vende dicho producto o servicio. Por ejemplo, fabricar ropa puede ser más lucrativo que hacer artesanías porque los clientes consideran la vestimenta como una necesidad y pagan a menudo por ella, mientras que consideran la artesanía como un lujo innecesario. En tiempos económicamente difíciles, la gente está más dispuesta a comprar ropa que artesanía. Es importante preguntarse entonces si la relación entre el trabajo en grupo o independiente y el ingreso es espuria cuando el tipo de negocio es controlado.

En estos datos hay una relación significativa entre el tipo de negocio en el que trabaja una mujer y su ingreso. Por ejemplo, las mujeres que venden ropa terminada ganan en promedio de \$3.38 por hora, las que trabajan en la belleza ganan \$2.47 por hora, las costureras ganan \$1.22 por hora y las mujeres que pintan tela, almohadones, hacen cerámica, etc., ganan solamente \$.92 por hora. La diferencia es significativa: .01.

La relación entre el trabajo en grupo o el trabajo individual y el ingreso, sin embargo, no es espuria cuando el tipo de trabajo es controlado. Cuando se compara el ingreso de las trabajadoras en grupo y las trabajadoras independientes dentro de cada negocio donde hay suficientes trabajadoras en él para hacer una comparación razonable, las trabajadoras independientes ganan más que las trabajadoras en grupo. Por ejemplo, cuando se compara las costureras que trabajan solas y las que trabajan en grupos, éstas últimas ganan \$1.02 por hora, mientras que las trabajadoras independientes ganan \$1.81 por hora. Las trabajadoras en grupo en el negocio de la ropa ganan ligeramente más que el ingreso promedio para todas las trabajadoras en grupo de la encuesta (\$0.76), y las trabajadoras independientes en la industria del vestido ganan levemente menos que el promedio (\$1.98). Aunque la diferencia entre las trabajadoras en grupo y las trabajadoras independientes en el negocio de la ropa no es significativa, el hecho de que haya sólo 37 casos en esta comparación de promedios, hace improbable que cualquier diferencia pueda ser estadísticamente significativa. Sin embargo, las trabajadoras independientes en el negocio del vestido ganan más que las trabajadoras en grupo, lo que significa que las mujeres que trabajan solas ganan más dinero que las mujeres que trabajan en grupo, sin importar el tipo de trabajo que hagan.

Otras variables que pueden volver los resultados espurios

Los datos muestran que la edad, el estado civil, la religión, el número de hijos, el número de horas en trabajos domésticos y la actitud prohibitiva de los miembros de la familia hacia las mujeres que generan ingresos, no predicen el monto del ingreso que las mujeres ganan en sus trabajos en el sector informal. Estas variables, por lo tanto, no hacen espuria la relación entre el trabajo independiente y el trabajo en grupo y la generación de ingresos. Del mismo modo, las mujeres que trabajan en su propio negocio por más años no hacen más dinero de manera significativa que las que han trabajado menos años. En consecuencia, la relación entre el trabajo en grupo o el trabajo individual y el ingreso no es espuria cuando la duración en el negocio es controlada.

Las diferencias en la cantidad de trabajo que las mujeres invierten en sus negocios es otro predictor posible de éxito económico que podría explicar los resultados. Parece probable o verosímil que las mujeres que trabajan más duro ganen más dinero. Tal vez las mujeres que trabajan solas trabajan más duro que las que trabajan en grupos, y es por eso que tienen más éxito económicamente. Una medida de la intensidad del trabajo es cuántas horas trabajan las mujeres cada día. La hipótesis es, entonces, que las mujeres que pasan más horas en sus negocios están trabajando más duro que las que trabajan menos horas.

En esta muestra, la intensidad del trabajo de las mujeres de hecho predice su ingreso pero en la dirección opuesta de lo que la mayoría de la gente espera. Las mujeres que gastan una o dos horas de trabajo diario en sus proyectos ganan de \$2.58 a \$3.79 por hora, mientras que las mujeres que pasan seis horas al día en sus proyectos ganan solamente \$.70 por hora. Una explicación para este sorprendente resultado es que las mujeres que trabajan menos horas al día están trabajando en negocios más lucrativos, donde pueden cobrar más dinero por el producto y no gastan mucho tiempo en producirlo. Las mujeres que venden ropa terminada, por ejemplo, ganan más dinero por hora que las que trabajan en alguno de los otros tipos de trabajo. Cobran bastantes intereses por sus productos pero gastan poco tiempo en producirlos y un tiempo mínimo en venderlo. Por consiguiente, ganan más dinero a pesar de gastar menos tiempo trabajando.

Como se mencionó anteriormente, las mujeres que trabajan solas trabajan menos horas cada día que las que trabajan en grupos. El número mínimo de horas de trabajo diario que las trabajadoras independientes gastan en sus negocios corresponde con el ingreso más elevado de las mujeres que trabajan menos. Por consiguiente, mientras la intensidad del trabajo es un predictor de ingreso, no es cierto que las mujeres que trabajan más duro ganan más dinero que aquellas que trabajan menos. Por lo tanto, no es el trabajo duro el que explica un mayor ingreso en las trabajadoras independientes.

Análisis multivariable

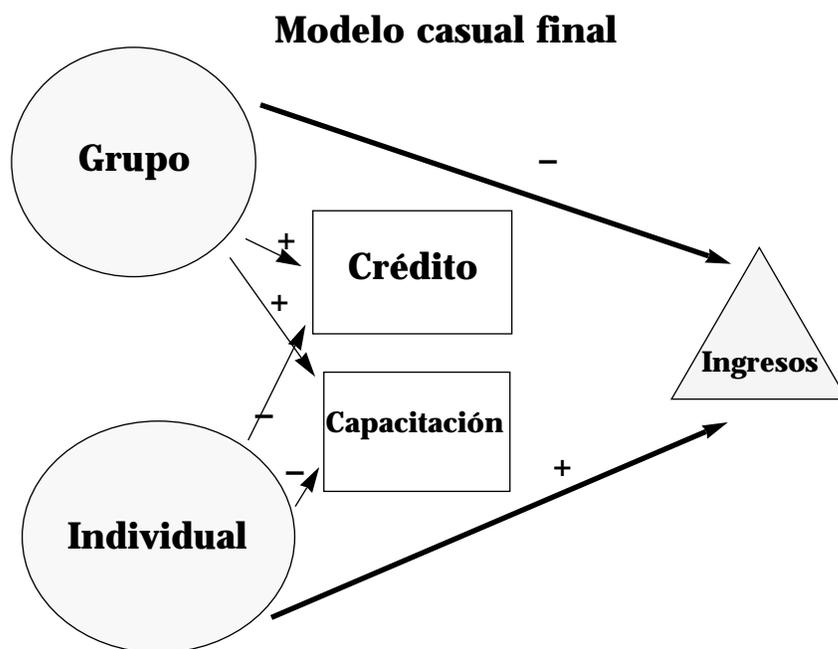
El último punto de análisis de la sección final de este capítulo es una regresión múltiple, que utiliza las dos variables que se ha encontrado que son predictoras significativas de ingreso: el trabajo individual versus trabajo en grupo y el número de horas que invierten las mujeres trabajando en sus negocios. Aún cuando el tipo de negocio es un predictor de ingreso, no se puede utilizar en el modelo de

regresión porque se trata de una variable nominal y se tienen muy pocos casos entre el número de tipos de negocios para poder crear un número apropiado de variables simuladas. La regresión múltiple debería mostrar si el trabajo individual o en grupo sigue siendo un predictor significativo de ingreso cuando el número de horas que trabajan las mujeres es controlado.

La regresión múltiple muestra que tanto el trabajo en grupo o el trabajo individual como el número de horas que las mujeres trabajan son predictores significativos de ingreso. Todavía cuando se controla el número de horas que trabajan las mujeres, el trabajo en grupo o el trabajo individual sigue siendo un predictor significativo de ingreso. Un problema con esta prueba del número de horas que trabajan las mujeres es que esa misma variable es utilizada para determinar el ingreso de las mujeres. El ingreso de las mujeres es calculado dividiendo sus ganancias por el número de horas que trabajan, para llegar a su ingreso por hora. Sin embargo, es problemático utilizar la misma variable en las variables dependientes e independientes.

Explicando los resultados

¿Qué podría explicar los sorprendentes resultados de que el crédito y la capacitación no predicen los ingresos económicos, y de que las mujeres que trabajan solas ganan más dinero que las mujeres que trabajan en grupos? Se tratará de explicar estos resultados hablando sobre la efectividad del crédito y la capacitación, así como las diferencias en las condiciones del trabajo en grupo versus el trabajo individual que podrían explicar las diferencias en el ingreso reveladas en este estudio.



Explicando la ineffectividad del Crédito y de la Capacitación

Trabajos tradicionalmente femeninos

La capacitación no ha sido efectiva para incrementar el ingreso de las mujeres quizá porque están siendo capacitadas para tipos de trabajo erróneos. Específicamente, la capacitación a menudo tiende a enseñarles a las mujeres a generar ingresos haciendo tareas tradicionalmente femeninas. La costura, la peluquería, la cocina y la artesanía históricamente han sido trabajos no remunerados que normalmente son considerados parte de las responsabilidades domésticas de las mujeres. Algunos estudiosos argumentan que transformar las responsabilidades tradicionalmente domésticas en proyectos de generación de ingresos ha menudo ha sido exitoso porque este tipo de proyectos tiene muchas ventajas: no requieren grandes inversiones, pueden hacerlos en la casa sin tener que dejar de lado a la familia y no requieren niveles de educación significativos (Flores 1991: 4). Algunos estudiosos van más allá y advierten que involucrarlas con proyectos no tradicionales podría ser “estresante” para las mujeres (Dignard y Havet 1995: 8).

Sin embargo, con base en las observaciones de las mujeres en el sector informal, parece que capacitar a las mujeres y darles crédito para laborar en trabajos tradicionalmente femeninos es un obstáculo para su éxito económico a largo plazo. En las poblaciones rurales, donde se espera que las mujeres cosan y cocinen para sus familias, corten sus cabellos, etc., hay pocos incentivos para los miembros de la familia a pagarle a otras mujeres por estos bienes y servicios cuando pueden obtenerlos gratuitamente en la casa. Los clientes de las mujeres microempresarias a menudo sienten que le están haciendo un favor a sus amigas y familiares patrocinando sus negocios, pero durante el tiempo de necesidad, se vuelcan hacia sus propias madres y esposas para obtener los mismos servicios gratis.

Si las mujeres trabajaran en trabajos tradicionalmente masculinos, por otro lado, ganarían más dinero por numerosas razones. Primero, los trabajos que tradicionalmente son realizados por los hombres, tales como reparaciones de electrodomésticos y carros, reparación y confección de zapatos, etc., generalmente son trabajos que menos personas saben cómo hacerlos comparativamente con los trabajos tradicionalmente femeninos. Aunque la mayoría de las casas tienen a alguien que puede coser, muy pocas tienen miembros que puedan reparar hornos o confeccionar zapatos. La gente del pueblo está obligada a ir fuera de casa para comprar los productos y servicios que son tradicionalmente masculinos. Si las mujeres fueran capacitadas para trabajar en trabajos masculinos y se les dieran créditos para ampliar sus negocios, habría muchas más ganando más dinero que si hicieran productos o prestaran servicios que la gente del pueblo puede adquirir gratis en sus propios hogares.

Calidad de la capacitación

Un segundo factor que podría explicar porqué las mujeres que han sido capacitadas no ganan más dinero que las mujeres que no lo han sido está relacionado con la calidad de la capacitación. Algunos programas de capacitación les enseñan a las mujeres una variedad de habilidades empresariales pero no les enseñan cómo producir eficientemente los productos que elaboran (McKean 1994: 202). Muchas de las ONG y oficinas gubernamentales donde se realizaron las entrevistas les enseñan a las mujeres

destrezas empresariales y demandan que se vincule a las mujeres con otras organizaciones que les enseñen cómo producir los productos. En realidad, no cuentan con un mecanismo formal a través del cual vincular a las mujeres con estas otras organizaciones. Las mujeres que saben cómo equilibrar sus cuentas y publicitar sus negocios pero no saben cómo producir eficientemente sus productos, no pueden hacer tanto dinero como las mujeres que han sido capacitadas en ambos campos.

Una segunda debilidad en la capacitación es la inexperiencia de los profesores y la falta de conocimiento especializado (McKean 1994: 203). Diez de los 17 administradores de ONGs y de las oficinas del gobierno han trabajado en su oficina por menos de 5 años y muchos de ellos han trabajado allí sólo por un año. Cuando se pregunta quiénes han capacitado a estos administradores para trabajar con mujeres en el sector de la economía informal, muchos de ellos reportan que ellos fueron capacitados solamente por la oficina en la cual trabajan, o que habían cursado unos pocos seminarios sobre el sector informal. Pocos de ellos mencionaron algún tipo de educación a largo plazo que los hubiera preparado para trabajar con el sector informal. Otra gente que trabaja en las oficinas visitadas eran estudiantes universitarios que estaban completando sus 300 horas de trabajo voluntario requeridas por los reglamentos costarricenses a todos los estudiantes de las universidades públicas. Pocos de ellos tenían conocimientos especializados en el campo de la capacitación de trabajadoras en el sector informal, habilidades para los negocios o para la producción de los tipos de bienes y servicios que las mujeres estaban realizando. Parece, por lo tanto, que la gente que trabaja capacitando a estas mujeres no tiene suficiente experiencia, ni bastante conocimiento especializado para enseñarlas adecuadamente.

El uso inapropiado del crédito y la falta de inversión

Desde finales de la década de los 80 ha habido alguna controversia sobre cómo buenos programas de crédito logran incrementar los ingresos de los microempresarios (McKean 1994: 200). En un estudio sobre microempresarios en Quito, Ecuador, por ejemplo, los investigadores encontraron que no existe una diferencia significativa entre la gente que obtiene un crédito y la que no lo obtiene (Jaramillo 1990: 244). Una de las razones por las cuales las mujeres que obtienen un crédito no ganan más dinero que otras que no lo obtienen puede ser la manera en la cual las mujeres usan ese crédito. Cuando las mujeres reciben un crédito, con frecuencia son presionadas por sus maridos o familiares para gastarlo en emergencias, en sus niños o en comida, más que ha invertirlo en el negocio (Rakowski 1993c: 12, 18). De hecho, un argumento común contra el apoyo a los proyectos de las mujeres empresarias es que más que invertir sus ingresos en el negocio, ellas los gastan en alimentación, educación u en medicar a sus familias. Esto parece ser verdad entre las mujeres de los datos. De las mujeres de la encuesta, solamente el 28.6% de ellas dice invertir sus ganancias en su negocio. El 52.1% de ellas gasta sus ganancias en comida, ropa y otras necesidades de su hogar, o también gastan el dinero en vacaciones, pagos de la casa o entretenimiento. No importa cuánto crédito las mujeres reciban o cuánto dinero ellas ganen, el impacto positivo potencial de ese dinero es neutralizado por el hecho de que las mujeres no lo invierten en sus negocios para hacerlos crecer.

Explicaciones de porqué las trabajadoras independientes ganan más que las trabajadoras agrupadas

Quizá la principal explicación de porqué las mujeres en grupos ganan menos dinero que aquellas de trabajan solas es que las trabajadoras agrupadas tratan de desarrollar negocios que son muy grandes. Una cooperativa estudiada es un ejemplo de un grupo de mujeres que ha sobrepasado su capacidad para vender grandes cantidades de jalea mientras todavía producían ganancias. Desde el principio del proyecto la cooperativa se había endeudado con el fin de construir un gran edificio en el cual producir la jalea, compraron varias máquinas grandes, pagaron a otros negocios para que manufacturaran recipientes plásticos impresos y contrataron a alguien para que les ayudara a comercializar y transportar la jalea. Ahora que la infraestructura para una pequeña fábrica ha sido establecida, la cooperativa logra escasamente el dinero para cumplir con los gastos y las trabajadoras con frecuencia no perciben ningún beneficio. ¿Por qué una cooperativa para la fabricación de jaleas con tanto equipo y con suficientes recursos de mercadeo difícilmente es capaz de mantenerse, mientras que una mujer independiente que cocina fruta en su cocina y la vende en jarras es capaz de lograr más beneficios?

La respuesta es probablemente que la cooperativa se ha sobreextendido.

La cooperativa intenta vender sus jaleas en supermercados en un estante junto al cual se encuentran dos o tres jaleas de las más grandes empresas del país. Las compañías del sector formal tienen máquinas que pueden producir cantidades masivas de jaleas en muy poco tiempo con costos laborales mínimos. Estas compañías se publicitan en la televisión y han sido bien conocidas en Costa Rica por muchos años. La cooperativa gasta todos sus recursos en hacer que su producto luzca como si hubiese sido producido en el sector formal, pero no es capaz de competir con el sector formal. Al tratar de competir con el sector formal, la cooperativa pierde su única posibilidad de avance: ser un "producto casero".

En contraste, las mujeres que trabajan solas y hacen jalea son capaces de obtener ganancias porque invierten poco dinero produciéndola. Usualmente utilizan frutas que nacen el patio de su casa, de manera que los únicos gastos son el combustible para cocinar y algunos recipientes para poner lo producido. Ellas no gastan dinero en publicidad y contratan a alguien que les ayude a distribuir la jalea, que viaje para venderla, los asesore en la compra de máquinas especiales de jalea, etc. Las mujeres que trabajan solas producen una más pequeña cantidad de jalea que la cooperativa, pero la mayor parte del beneficio neto por cada frasco se convierte en beneficio neto.

Una segunda razón por la que las trabajadoras individuales ganan más que aquellas que laboral grupalmente es la tasa a la cual ellas invierten sus ganancias en sus negocios. Solamente el 16.1% de las mujeres que trabajan en grupos invierte sus ganancias en su negocio, mientras que el 34.9% de las mujeres que trabajan solas lo hacen. Las microempresarias necesitan acumular capital con el fin de ampliar su negocio y generar más beneficios. Las mujeres que invierten su dinero en sus negocios pueden ampliarlos y producir productos de mejor calidad o en mayor cantidad, en tanto que las mujeres que no lo hacen evidentemente no lograrán el crecimiento de sus empresas.

Una tercera razón posible de porqué las trabajadoras individuales de la encuesta ganan más que las trabajadoras agrupadas es que estas generalmente son manufactureras de bienes, mientras que las que trabajan solas son generalmente detallistas de

bienes ya manufacturados. De todas las mujeres de la muestra, las mujeres que fabrican ropa en grupos comprenden el 62.9%, mientras que las mujeres solas que fabrican ropa constituyen solamente el 14.3%. De todas las mujeres en la muestra, ninguna mujer vende al detalle ropa ya fabricada, mientras que el 8.3% de la muestra vende ropa al detalle.

Parece probable que las mujeres que venden artículos ya manufacturados podrían ganar más dinero debido a que ellas no tienen que pagar por los costos de fabricar el producto. Las mujeres que fabrican ropa, por ejemplo, pagan por la tela, las máquinas de coser y la electricidad con la que estas funcionan. El costo combinado de estas tres inversiones podría ser más que el costo de ropa ya fabricada comprada en bulto o al por mayor. Además, las mujeres que fabrican ropa tienen que gastar más tiempo en su fabricación y menos en su venta, mientras que las mujeres que venden la ropa ya hecha puede pasar casi todo el tiempo mercadeando su producto. Las mujeres que trabajan en grupos creen que ellas pueden crear mini-fábricas que llegarán a ser tan eficientes como las grandes fábricas propiedad de empresas industriales mucho más grandes. Las mujeres que trabajan individualmente, sin embargo, reconocen que ellas no pueden hacer productos tan eficientemente como las fábricas, por lo que tienden a comprar productos baratos al por mayor y revenderlos.

Conclusión

Es importante tener presente que ninguno de estos resultados es definitivo.

En este estudio se usó una pequeña muestra de no probabilidad. Aun cuando son estadísticamente significativos, los resultados no son definitivamente verdaderos para todas las mujeres costarricenses en el sector informal, mucho menos para todos los países en desarrollo que tienen grandes sectores informales. Sin embargo, se intentó confirmar dos tesis ampliamente aceptadas: (1) las mujeres que tienen acceso al crédito y a la capacitación ganan más dinero que aquellas que no lo tienen y (2) las mujeres que trabajan en grupos ganan más dinero que aquellas que no trabajan en grupo. No se encontró que ninguna de estas tesis pudiera ser sostenida por los datos. Por lo tanto, se debe realizar una investigación a mayor escala para poner a prueba los supuestos asumidos por los investigadores y los funcionarios políticos acerca de las formas más efectivas de diseñar los programas destinados a apoyar a las mujeres en el sector informal. Si es verdad que los programas de crédito y capacitación no son efectivos, los políticos deben rediseñarlos o desarrollar planes completamente nuevos para brindar apoyo al sector informal. Asimismo, si las mujeres que trabajan solas ganan más dinero que las mujeres que trabajan en grupos, las ONGs y las dependencias gubernamentales deben considerar la reorientación de sus programas hacia las trabajadoras individuales más que hacia los grupos de trabajadoras.

También es importante hacer notar que a pesar de que los grupos de trabajo no pueden generar mayores ingresos que las trabajadoras individuales, podrían servir a un propósito diferente: incrementar la participación comunal de las mujeres. En el estudio se trató de comparar la participación comunal de las mujeres pero el tamaño de la muestra era muy pequeño para producir resultados significativos. Sin embargo, en las entrevistas con las ONGs y con funcionarios gubernamentales se vislumbró que muchos políticos ven el trabajo en grupos como un instrumento para incrementar la participación de las mujeres en sus comunidades.

Los políticos dijeron que las mujeres que trabajan en grupo aprenden a participar más en sus comunidades que las que trabajan solas. Opinan que quienes trabajan en grupos llegan a perder el temor a hablar en público, desarrollan vínculos con otras mujeres de la comunidad y están más deseosas de participar en reuniones comunales a pesar de la resistencia de sus maridos. Futuras investigaciones pueden sopesar el impacto que el trabajo en grupos tiene en la participación comunal de las mujeres, dado que el incremento de la participación de las mujeres podría ser una meta tan importante para los proyectos grupales como la generación de ingresos, en términos de metas a largo plazo.

En un contexto más amplio, se quisiera cuestionar la utilidad a largo plazo de la participación femenina en el sector informal. Al corto plazo, la generación de ingresos satisface algunas de las necesidades inmediatas de las mujeres. Pero, ¿satisface el trabajar en el sector informal, especialmente si el trabajo se realiza en el hogar, las necesidades a largo plazo de igualdad en las esferas pública y privada que tienen las mujeres? Los estudios han mostrado que trabajar fuera del hogar es más apropiado para dar poder a la mujer que trabajar dentro del hogar. Cuando las mujeres trabajan fuera de casa pueden interactuar con otras personas que no pertenecen a su familia, su trabajo es visible y reciben información acerca de las oportunidades políticas, sociales y económicas disponibles para ellas (Rakowski 1994c: 14). Muchos de los programas microempresariales que enseñan a las mujeres cómo ganar dinero desde sus hogares son medios para aliviar la pobreza, pero comprometen a las mujeres a permanecer en casa y no a trabajar en sus comunidades o sus vecindarios. Estos programas refuerzan la idea de que el trabajo de la mujer es suplementario del de los hombres, o de que la asistencia a las mujeres es realmente más beneficiosa que una promoción de negocios. Enseñar a las mujeres cómo ganar dinero por medio de las tareas tradicionalmente femeninas refuerza la división del trabajo por géneros. Rakowski propone que los programas para mujeres en la economía informal deben sugerir formas de dividir las responsabilidades domésticas entre los esposos y enseñar a las mujeres cómo movilizarse de las actividades de bajo crecimiento hacia las actividades de alto crecimiento (Rakowski 1994c: 23-24). Quizá el apoyo al trabajo de las mujeres en la economía informal no es la manera más efectiva de promover la igualdad entre géneros y la igualdad en el ingreso para toda la gente. Más bien, las ONGs y las organizaciones gubernamentales podrían ser más efectivas en promover la igualdad si apoyaran la movilización de las mujeres hacia el sector formal más que hacia el informal. Es importante recordar que, en conclusión, este artículo ha tratado formas para mejorar solamente una de las soluciones a corto plazo para la generación de ingresos.

Bibliografía

- Abreu; Luz María. "The Experience of MUDE Dominicana in Operating a Woman-Specific Credit program." Berger and Buvinic 161-173.
- Aguilar, Edwin. "El Sindicato nos Tiene con Vida Aquí: Occupational Organization, Political Behavior, and the Informal Sector to Costa Rica." Diss. University of North Carolina Chapel Hill, 1995.
- Barrios, Ailvia and Miriam Zamora. "La condición de género como un elemento de análisis en las lógicas de funcionamiento del SIU: Algunas consideraciones", Fundación Arias Para la Paz y el Progreso Humano, 13-31.

- Berger, Marguerite and Mayra Buvinic, eds. *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford: Kumarian Press, Inc., 1990.
- Berger, Marguerite. "An Introduction" Berger and Buvinic 1-18.
- Bromley, Ray. "Informality, de Soto Style From Concept to Policy" Rakowski 131-151.
- Cartaya, Vanessa. "Informality and Poverty: Causal Relationship or Coincidence?" Rakowski 223-249.
- Castiglia, Miguel, Daniel Martinez, and Jaime Mezzera. *Sector informal urbano: Su contribución al producto*. San José, Costa Rica: FLACSO, 1994.
- Centro de la Tribuna Internacional de la Mujer. *La mujer y la pequeña empresa*. New York, 1985.
- . *Costa Rica: Situación Laboral de la Mujer*. June, 1985.
- Ded Cid, José Rafael. "Hombres, mujeres, y pequeños capitales" Menjívar Larín y Pérez Sáinz 219-302.
- Dignard, Louise and José Havet, eds. *Women in Micro-and Small-Scale Enterprise Development*. Boulder: Westview Press, 1995.
- Dignard, Louise and José Havet. "Introduction" Dignard and Havert 1-21.
- Economic Commission for Latin America. *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean*, Santiago, Chile: ECLA, 1991).
- Lores, Jesusa. "Promoción de la artesanía textil: El Caso de Bolivia." Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe. San José, Costa Rica, 17-21 June 1991.
- Franks, Jeffrey R. "Macroeconomic Policy and the Informal Sector" Rakowski 91-112.
- Fundación Arias Para la Paz y el Progreso Humano. *Del trabajo no remunerado al trabajo "productivo": La participación de la mujer en el sector informal urbano (SIU)*. San José, Costa Rica: Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano,
- Goldenberg, Olga. "Género e informalidad en San José." Menjívar Larín y Pérez Sáinz 383-482.
- Jaramillo, Ceciliz. "Impact of a Credit Project for Women and Men Microentrepreneurs in Quito, Ecuador." Berger and Buvinic 222-246.
- Lycette, Margaret and Karen White "Improving Women's Access to Credit in Latin America and the Caribbean: Policy and Project Recommendations." Berger and Buvinic 19-44.

- McKean, Cressida S. "Training and Technical Assistance for Small and Microenterprise: A Discussion of their Effectiveness" Rakowski 199-219.
- Menjívar Larín, Rafael y Juan Pablo Pérez Sáinz, eds. *Ni héroes ni villanas: Género e informalidad urbana en Centroamérica*. San José, Costa Rica: FLACSO, 1993.
- Menjívar Larín, Rafael y Juan Pablo Pérez Sáinz. "Genero e informalidad en Centroamérica: Una perspectiva regional" Menjívar Larín y Pérez Sáinz 11-98.
- Mercedes Placencia, María. "Training and Credit Programs for Microentrepreneurs: Some Concerns about the Training of Women." Berger and Buvinic 121-131.
- Moser, Caroline O.N. "The Informal Sector Debate, Part 1, 1970-1983" Rakowski 11-29.
- Otero, María. "The Role of Governments and Private Institutions in Addressing the Informal Sector in Latin America" Rakowski 177-197.
- Otero, María. "Solidarity Group Programs: A Working Methodology for Enhancing the Economic Activities of Women in the Informal Sector" Berger and Buvinic 83-101.
- Pichardo Muñiz. "Crisis, estabilización y ajuste: La subordinación de la mujer en el sector informal urbano de Costa Rica" Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano 173-237.
- Pisoni L., Rodolfo. *El trabajo de la mujeres usualmente consideradas como económicamente inactivas*. Octavo Seminario Nacional de Demografía. San José, Costa Rica, 1983.
- Portes, Alejandro. "When More can be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Sector" Rakowski 113-129.
- Rakowski, Cathy A., ed. *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*. Albany: State University of New York Press, 1994a.
- Rakowski, Canthy A. "Contrapunto: Policy, Research, and the Role of the State" Rakowski 273-287 1994b.
- Rakowski, Cathy A. "Gender, Informal Sector, and Empowerment in Latin America." Unpublished 1994c.
- Rakowski, Canthy A. "The Informal Sector Debate, Part 2: 1984-1993" Rakowski 31-50 1994d.
- Rakowski, Canthy A. "Introduction: What Debate?" Rakowski 3-10'. 1994c.
- Seligson, Mitchell A. y Edward N. Muller. "Estabilidad democrática y crisis económica: Costa Rica 1978-1983." *Anuario de Estudios Centroamericanos*. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, 1990.

United Nations Development Program. *Human Development Report 1995*. New York Oxford University Press, 1995.

Van Der Wees, Catherine and Henny Romijn. "Entrepreneurship and Small-and Microenterprise Development for Women: A Problematique in Search of Answers, a Policy in Search of Programs. Dignard and Havet 41-82.

The World Bank, *World Development Report 1994: Development and the Environment*. Oxford University Press. 1994.